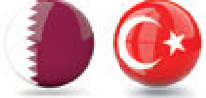
ÇERÇEVE

YIL:23 SAYI:72 KASIM - ARALIK 2015 | 2 AYLIK İŞ DÜNYASI ve GÜNCEL EKONOMİ DERGİSİ | ISSN - 1303 - 7501 | musiad.org.tr



Yüzyıllık Yakınlaşma:

TÜRKİYE - KATAR

Türkiye ile Katar'ın son dönemdeki yakınlaşması hem tarihsel arka plan tarafından destekleniyor hem de uluslararası enerji politikalarında iki ülkenin çıkarları örtüşüyor



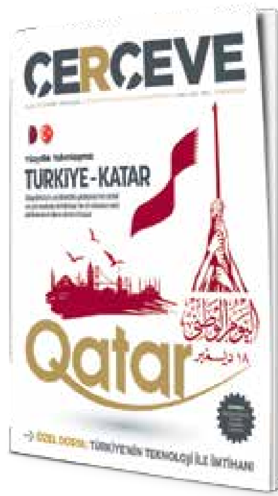


Qatar

١٨ ديسمبر

SAMEKS
Eylül ve Ekimde 50 Baz Puanının Üzerinde

ÖZEL DOSYA: TÜRKİYE'NİN TEKNOLOJİ İLE İMTİHANI



MÜSİAD

MÜSİAD Adına Sahibi
Nail OLPAK

Araştırmalar ve Yayından Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı
Nazım ÖZDEMİR

Araştırmalar ve Yayın Komisyonu Başkanı
Dr. Melike GÜNYÜZ

Genel Yayın Yönetmeni ve Yazı İşleri Sorumlusu
Adem DÖNMEZ

Redaksiyon
Yağmur Ece Kuşaksız

GENEL MERKEZ
Sütlüce Mah. İmrahor Cad. No: 28
Beyoğlu/İSTANBUL
Tel: 0 212 395 00 00 / Faks: 0 212 395 00 01

YAYIN KURULU

Prof. Dr. Ayşen GÜRCAN
Prof. Dr. Halil ZAİM
Dr. Hüseyin ÇIRPAN
Haluk İMAMOĞLU
Hüseyin ÖZTÜRK
Dr. Şefik MEMİŞ
Kemal ÇİFTÇİ
Ensari YÜCEL
Ayşe BÖHÜRLER
Rahime DEMİR
Adnan ÜÇCAN
Mehmet Burhan GENÇ
Yunus Emre TOZAL
Zehra TAŞKESENLİOĞLU
Cengiz BANK

YAYIN YÖNETİM
cube medya

Genel Koordinatör Ömer Arıcı
Grup Direktörü Mustafa Özkan
Yayınlar Koordinatörü Melih Uslu
Yayın Editörü Merve Ay
Görsel Yönetmen Cüneyt Mert
Grafik Merve Aktaş
Tasarım A. Ziya Kahraman
Fotoğraf Mahmut Gediz
Reklam Öztunç Handereli
oztunc.handereli@cubemedya.com

CubeMedya Yayıncılık Tanıtım Organizasyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Dumankaya İkon A2/85 Örnek Mh.
Ercüment Batanay Sk. No: 14 Ataşehir, İSTANBUL
T: 0 216 315 25 00

YAYIN TÜRÜ 2 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

BASKI İmak Ofset
Merkez Mah. Atatürk Cad. Göl Sok. No:1 Yenibosna / İSTANBUL
Tel: 0212. 656 49 97 Ser. No: 12531


20 YILIN BİRİKİMİ - EĞİTİMDE
20 yıl

Adem Dönmez
Genel Yayın Yönetmeni

Türkiye-Katar Stratejik Geleceğinde Önemli Adım



Değerli Okurlarımız,

Bir yılı daha ardımızda bırakmaya hazırlandığımız şu günlerde 72. sayımız ile karşınızdayız. Bu sayımızda kapak konusu olarak Türkiye ile Katar ekonomik ilişkilerini ve stratejik iş birliğini inceledik. Konu ile ilgili olarak Sayın Yakup Kocaman'ın 100 yılı aşan ilişkilerimizi farklı yönleri ile ele alan bir yazısına yer verdik. Türkiye-Katar arasındaki diplomatik ilişkilerin tarihinden, uluslararası enerji politikalarında iki ülkenin çıkarlarının örtüşüyor olmasına kadar birçok noktaya değinilen bu yazıda ayrıca Türk firmaları için Katar'da daha çok hangi sektörlerin fırsat olduğuna ve orada iş yapmak isteyen kişilerin bilmesi gerekenlere de yer verildi.
Kapak konumuzun ikinci bölümünü "Türkiye-Katar Stratejik Geleceğinde Önemli Adım" başlığıyla Hakan Kurt kaleme aldı. Ekim ayında Katar'da gerçekleştirdiğimiz High Tech Port By MÜSİAD teknoloji fuarımızın detaylı olarak anlatıldığı bu yazıda; yüksek teknolojinin, insan kaynaklarının doğru kullanılmasıyla orta gelir tuzağından çıkış yolu olduğuna, MÜSİAD'ın High Tech Port'u kendine görev edinmesine, ilk High Tech Port ile bu yıl gerçekleştirilen High Tech Port Katar'a ve bunun Türkiye- Katar ilişkilerine yansımalarıyla ilgili bilgilere yer verildi.
Ülkemizin gelir kaynaklarının artışı, ürettiğimiz yüksek katma değerli ürünlerle bunları doğru pazarlarda satışa ve hizmete sunmamızla mümkündür. Bu süreç tek başına gelişen bir olgu değildir. Bilim ve teknoloji konularında milli çalışmalarımız şüphesiz eğitimle başlayacaktır.
Türkiye ekonomisinde sanayinin gelişimi ne kadar önemli ise teknolojiyi yakından takip etmek, sahip olduğumuz genç nüfusun doğru eğitimi ile ülke ekonomisine kazandırılmasının sağlanması da aynı oranda önem arz etmektedir.
Gelişen dünya ve yeni Türkiye hedefimiz için gençlerimizi artık tek tip insan modelinden çıkartarak, severek mesleklerini seçmelerini ve seçtikleri meslekte eğitimini tamamladıktan sonra tam bir özgüvenle, mesleğinin dilini bilen bireyler olmalarını sağlamamız onlara değer katarak, nitelikli insan kaynağımızı geliştirecektir.

Yönetim Kurulu Üyemiz ve Bilim ve Teknoloji Komisyonu Başkanımız Hakan Altınay'ın bilim ve teknoloji konularındaki milli çalışmalara ve yaklaşımlara değindiği, "Ülkemizin Teknoloji ile İmtihanı" başlığı altında önemli bir çalışmasına da yer verdik.

MÜSİAD Kurucu Üyemiz Şekib Avdagiç ve Türk Telekom Grubu Bireysel İş Birimi CEO'su Erkan Akdemir özel röportajlarının yanında, portrelerimizi Eyüp Uğur ve Mehmet Ünal'la, aktüel röportajımızı ise Diriliş Ertuğrul dizisinin yapımcısı ve senaristi Mehmet Bozdağ ile gerçekleştirdik.
Yeni sayımızda değerli paylaşımlarından dolayı kendilerine teşekkürlerimizi sunar, siz kıymetli okuyucularımızın keyifle okunmasını temenni ederiz.

ÇERÇEVE

İçindekiler

Yıl: 23 Sayı: 72 - Kasım - Aralık 2015

BU SAYI

VİZYONER'15

GELECEKLE İŞ YAPMAK

18-19 KASIM 2015

İstikrar Sağlandı

Türkiye 1 Kasım Genel Seçimlerinin ardından önemli bir yola girdi. Çünkü iş dünyasının en temel ihtiyacı olan istikrar önümüzdeki dört yıl için sağlanmış oldu. Milletimiz sözünü söyledi. Artık sıra iş dünyasının önünün açılması, sosyal hayatta ve demokratik açılımlarda reformların devamı, daha hızlı ve adil işleyen bir hukuk devleti yolunda düzenlemeler yapmak, adımlar atmaktır. Bu sonuçlar, mazlum milletlerin ülkemizden beklentileri bakımından da önemlidir. Türkiye'nin tarihi misyonu onu zaten böyle bir role icbar etmektedir. Özellikle, Orta Doğu'da yaşanan sıkıntılar ve teröre karşı daha etkin bir mücadelenin de yolunun açılması kolaylaşmıştır. Seçim sonuçları, ülkemizdeki huzur, güven ve pozitif istikrar ortamının devam edeceğine olan inancımızı da perçinlemiştir.

Bu sayımızda ağırlıklı olarak işlediğimiz Hight Tech Port By MÜSİAD, ülkemizin vizyon projelerinden biri olarak 5-8 Ekim tarihleri arasında Katar'ın başkenti Doha'da gerçekleşti. Fuarda Katar ile Türkiye'nin ortak geleceğine vurgu yapılması ve savunma sanayi alanında ülkemiz için çok önemli bir açılım imkanı sunması Türkiye'nin orta gelir tuzağından kurtulması için önemli bir fırsattır. Katar'dan çok önemli anlaşmalarla ve büyük memnuniyetle dönen firmalar, önümüzdeki yıllarda farklı ülkelerde yapacağımız Hight Tech Port etkisini daha kuvvetli bir şekilde hissettireceğini ortaya koymuştur.

MÜSİAD 2015 yılında yepyeni bir organizasyon daha yapıyor: 'MÜSİAD VİZYONER'15 Zirvesi. Bu projeyi meydana getirirken gelecek fikri bize ilham verdi. İki yılda bir tekrarlanacak olan MÜSİAD VİZYONER'15 toplantılarının amacı; değerli müteşebbislerimizi ve işletmelerimizi gelecekle buluşturmak, geleceğe taşımaktır.

'MÜSİAD VİZYONER'15 Zirvesi'nin bu yılki mottosunu; geleceğin ülkemiz için bir fırsata dönüştürülmesi hedefine ulaşmak bakımından "Gelecekle İş Yapmak" olarak belirledik. Alanında uzman isimler paha biçilemeyecek tecrübelerini ve görüşlerini bu zirvede iş dünyası ile paylaşacaklar. VİZYONER'15 ZİRVESİ; Türkiye markalarının geleceğe hazırlanması, sektörler arası bilgi ve birikimin aktarılması yönünde kilometre taşı olarak sürdürülebilir bir proje olarak yerini alacaktır. 18-19 Kasım'da İstanbul'da buluşuyoruz.

Kasım ayı içinde Tunus Nahda Hareketi'nin Lideri Sayın Raşid El Gannuşi'yi ağırladık. Sayın Gannuşi davetimizi kırmayıp, Tunus'tan MÜSİAD'ın düzenlediği imza günü ve söyleşi programı için Genel Merkezimize geldiler. Hem kendilerine hem de birlikte gelen dostları ve çalışma arkadaşlarına, huzurlarınızda özellikle teşekkür ediyorum. Bu sayımızda da dolu bir içerikle karşınızdayız.

Nail Olpak
MÜSİAD Genel Başkanı





Taraftarın bütçesi 100 TL ile sınırlı

Türkiye'nin en büyük izinli veri tabanına sahip online pazar araştırma şirketi DORinsight, yaptığı araştırmada milyonlarca kişiyi peşinden sürükleyen futbol takımlarına taraftarlarının verdiği desteği araştırdı. 10 bin 485 kişinin katılımıyla yapılan araştırmada Türk futbolseverlere tuttukları takım için ne kadar bütçe ayırdıkları soruldu. "Futbol Araştırması"na göre katılımcıların yüzde 55'i, gönül verdikleri takım için sadece 100 TL'ye kadar bir bütçe ayırabiliyor. Bütçede en büyük pay yüzde 31 oranında lisanslı takım ürünleri olurken, ikinci sırada yayıncı kuruluş abonelikleri, üçüncü sırada ise kafede maç izleme geliyor.

Tuttuğunuz takım için yıllık ne kadar bütçe ayırıyorsunuz?

0-100	TL	**%55**
101-500	TL	**%24**
501-1.000	TL	**%11**
1.001-1.500	TL	**%3**
1.501-2.000	TL	**%3**
2.001-3.000	TL	**%2**
3.001-5000	TL	**%1**
5.001 TL ve üzeri		**%1**

Futbol için ayrılan bütçenin dağılımı

Lisanslı takım ürünleri	**%31**
Yayıncı kuruluş gideri	**%28**
Kafede maç izleme, yemek-ulaşım vb.	**%20**
Maç bileti-kombine bilet	**%17**
Deplasman ve yurt dışı maçı harcamaları	**%4**



DETAY





ASELSAN 12'den vuracak

ASELSAN tarafından çeşitli kalibrede silahların entegrasyonuna yönelik geliştirilip üretilen Stabilize Silah Sistemleri'nin ihraç edildiği ülke sayısı 12'ye çıkıyor.

"Uzaktan Kumandalı Silah" ismiyle de bilinen sistem, sabit tesislerin korunmasından, araç ve gemilerin silahlandırılmasına kadar geniş bir yelpazede kullanılıyor. Silah sistemleri Hırvatistan, Katar, Kazakistan, Pakistan, Bahreyn, Türkmenistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Gürcistan ve Malezya silahlı kuvvetlerine hizmet veriyor. ASELSAN, imzaladığı yeni sözleşmelerle Uzaktan Komutalı Silah Sistemleri ihracat portföyüne yeni ülkeler ekliyor. Sistemin ihracatında son dönemde 2 imza birden atıldı. Kazakistan ve Malezya silahlı kuvvetlerinin seçimi de ASELSAN oldu.

aselsan





4 milyar kişinin internet bağlantısı yok

Birleşmiş Milletler tarafından hazırlanan 2015 yılı internet raporu açıklandı. Rapora göre 4 milyar kişinin internet bağlantısı bulunmuyor. En yoksul ülkeler arasında bulunan Eritre, Somali, Gine gibi ülkelerde nüfusun sadece yüzde 1'inin internete erişimi var. Buna karşılık İzlanda, Norveç, ABD, Güney Kore gibi bazı gelişmiş ülkelerde internete erişim yüzde 90'ları buluyor. Raporda internete en fazla erişimin olduğu ülkeler sıralamasında Türkiye yüzde 51 ile 191 ülke arasında 78'inci sırada yer aldı. İzlanda yüzde 98,2 ile internete erişim listesinde zirvede bulunuyor. İnternet erişimi 0 olarak belirtilen Kuzey Kore listenin son sırasında yer aldı.



En riskli ülkelerden biri Türkiye

Kredi derecelendirme kuruluşu Standard and Poor's, küresel risklerden en çok etkilenebilecek ülkeleri Türkiye, Venezuela, Arjantin, Kolombiya ve Peru olarak sıraladı. Standard and Poor's, Meksika, Polonya ve Filipinler'i de en az riskli ülkeler olarak değerlendirdi.



EBRD'den Türkiye'ye 1,8 milyar avroluk yatırım

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Türkiye Direktörü Jean Patrick Marquet, Türkiye'de son altı yıldır 6 milyar avronun üzerinde yatırım yaptıklarını anımsatarak, "2016'da ise 1,8 milyar avroluk yatırım planlıyoruz." dedi. Bankanın yatırım planlarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Marquet, Türkiye'nin, bankanın en önemli yatırım hedefleri içinde yer aldığını ve çok yönlü yatırım planları olduğunu söyledi.

Bankanın yaptığı yatırımlarla sermaye piyasalarını hareketlendirip, birçok kişiyi ekonomiye dahil ettiğini anlatan Marquet, Türkiye için de önemli planlarının olduğunu belirtti.







Türkiye robotik cerrahide Avrupa'da ilk beşte

Sağlık Bakanlığı Müsteşarı Eyüp Gümüş, hasta ve hekime önemli avantajlar sağlayan robotik cerrahide Türkiye'nin Avrupa ülkeleri arasında ilk beşte olduğunu söyledi. Robotik cerrahinin üroloji, kadın doğum, kulak burun boğaz ve göğüs cerrahisi alanlarında yapıldığını anlatan Gümüş, "Kamu ve özel hastanelerde 258 robot, cerrahide hizmet veriyor. Ümraniye Devlet Hastanesinde de bugüne kadar 2 bin 200 vakaya robotik cerrahi operasyonu yapıldı." dedi.

Orta Doğu ve Avrupa ile kıyaslandığında robotik cerrahide Türkiye'nin oldukça ileri seviyelerde olduğunun altını çizen Gümüş, Avrupa'daki en iyi merkezlerden birinin Türkiye olduğunu belirtti.

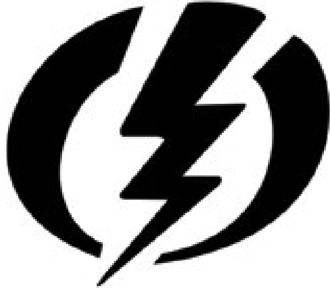
Türkiye'nin robotik cerrahide ilk 5'te bulunduğunu belirten Gümüş, "Türkiye, robotik cerrahide ilk beşte yer alıyor. Birinci sırada Belçika, ikinci sırada İtalya, üçüncü sırada İspanya, dördüncü sırada Türkiye ve beşinci sırada Almanya var." açıklamasında bulundu.

Robotik cerrahide Avrupa'daki en iyi merkezlerden biri olan Türkiye, Avrupa ülkeleri arasında 4. sırada yer alıyor.

Robotik cerrahide ilk beş

1. Belçika
2. İtalya
3. İspanya
4. Türkiye
5. Almaya







Elektrik yatırımları 3 bin megavatı aştı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre bu yılın Ocak-Ekim 2015 döneminde işletmeye alınan 175 ilave santralle birlikte toplam kurulu güçse 72 bin 456 megavatı buldu. Bu yılın 10 aylık döneminde yapılan elektrik yatırımlarına en büyük katkı, bin 993 megavatla hidroelektrik santrallerden geldi. Söz konusu dönemde yatırımların 628,5 megavatı rüzgar enerjisi santrallerinden oluşurken, termik santrallerde 431,5 megavat devreye alındı. Ocak-Ekim 2015 döneminde çöp, biyokütle, atık ısı ve jeotermal santrallerinde ise devreye giren kurulu güç yaklaşık 243 megavat oldu. Geçen yıl Ocak-Ekim döneminde devreye alınan elektrik santrallerinin kurulu gücü yaklaşık 5 bin 184 megavat olarak hesaplanmıştı.





İnşaat sektörüne müjde

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, inşaat sektörünün uzun zamandır beklediği mevzuat sadeleştirme çalışmalarını tamamladıklarını belirterek, aralık ayında hayata geçirilecek düzenleme ile sektördeki gri alanları ortadan kaldıracaklarını söyledi.
Bakan Şimşek; kayıt dışında hiçbir sektör bırakmayacaklarını vurgulayarak, buna sebep olan, mükellefin kafasını karıştıran uzun, karmaşık, anlaşılmaz mevzuatların her alanda sadeleştirileceğini belirtti.
Sadeleştirme çalışmalarının ardından sektörün önünün açılacağına işaret eden Şimşek, "Sadeleştirilmiş mevzuat ile sektör vergisini nasıl daha kolay ödeyeceğini bilecek. Bu şekilde devlet vergisini düzenli alacak ve kayıt dışılık da önlenmiş olacak." dedi.
Bakan Şimşek, düzenlemenin hazırlık sürecinde sektör temsilcileri ile bir araya gelindiğini ve sorunlara yerinde çözüm arandığını ifade etti.





Çukurova Havalimanı ihalesi ertelendi

Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğünce yapılacak Çukurova Bölgesel Havalimanı ihalesi 29 Ocak 2016'ya ertelendi.
Resmi Gazete'de yayımlanan ilana göre, 15 Ocak 2016 saat 09.30'da sona ereceği bildirilen Çukurova Bölgesel Havalimanının teklif alma tarihi ile ihale tarihi 29 Ocak 2016 olarak belirlendi. Söz konusu tarihte saat 09.30'a kadar teklifler alınacak, saat 10.00'da ise ihale gerçekleştirilecek. İhaleyle ilgili şartname ve eklerinde yer alan hususlardaki çalışmaların devam etmesi nedeniyle ihale dokümanlarının inceleme/satış tarihi 15 Aralık'tan itibaren yapılacak.







Tüketim harcamalarında en yüksek pay İstanbul'un

TÜİK verilerine göre İstanbul tüketim harcamalarında en yüksek payın sahibi.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) bölgesel "Hanehalkı Tüketim Harcaması" araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Hanehalkı Bütçe Araştırması'nın 2012-2013-2014 yıllarına ait verilerinin birleştirilmiş sonuçlarına göre; toplam tüketim harcamasının yüzde 24,5'i İstanbul'daki hanehalkları tarafından yapıldı. Ege bölgesi yüzde 14,6 ile ikinci sırada yer alırken, bunu yüzde 12 ile Akdeniz bölgesi izledi. Harcamaların sadece yüzde 1,9'u Kuzeydoğu Anadolu bölgesindeki hanehalkları tarafından gerçekleştirildi. Tüketim amaçlı harcamalar içinde gıda ve alkolsüz içeceklere en fazla pay yüzde 26 ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde ayrılırken söz konusu harcamanın en düşük olduğu bölge yüzde 16,1 ile İstanbul oldu. Konut ve kira harcamalarına en yüksek payı ayıran bölge yüzde 28,9 ile İstanbul olurken Ortadoğu Anadolu bölgesinde bu pay yüzde 22,3 olarak gerçekleşti. Ulaştırma harcamalarına en yüksek payı yüzde 19,6 ile Batı Anadolu Bölgesi'nin, en düşük payı ise yüzde 13,9 ile Doğu Karadeniz Bölgesi'nin ayırdığı tespit edildi. Eğitim harcamalarına en yüksek payı ayıran bölge yüzde 3,2 ile İstanbul oldu. Eğitime en düşük pay ise yüzde 1,4 ile Doğu Karadeniz, Ortadoğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde ayrıldı.







DETAY





İş kurmak isteyen engellilere 36 bin lira hibe

Engelli ve eski hükümlülerin kendi işlerini kurmasını hedefleyen İŞKUR, bu yönde hazırlanan ve desteğe değer bulunan projeler için 36 bin lira hibe verecek. Çalışma ve Sosyal Güvenlik ile Aile ve Sosyal Politikalar bakanlıkları, İŞKUR, Ceza ve Tevkifevleri Genel Müdürlüğü, Türkiye İşveren Sendikaları ile Türkiye İşçi Sendikaları konfederasyonları iş birliğiyle, engelli ve eski hükümlülerin istihdamını artırmaya yönelik proje desteği hayata geçirildi. İŞKUR'a kayıtlı, 18 yaşından büyük, eski hükümlü veya en az yüzde 40 engelli olma şartlarının arandığı hibe programı için hazırlanan projeleri, kamu ve sosyal tarafların temsilcilerinden oluşan komisyon değerlendirecek. Desteğe değer bulunan projeler için 36 bin lira hibe verilecek. Engellilere yönelik çalışma yapan bütün sivil toplum kuruluşları, üniversiteler, belediyeler ve kamu kurumları ile bu kapsamda kendi işini kurmak isteyenler, hazırladıkları projeleri 30 Aralık'a kadar bulundukları ildeki çalışma ve iş kurumu il müdürlüklerine teslim edebilecek.





200 milyondan fazla insan işsiz

İşsizlikle mücadele, G-20 ülkelerinin gündemindeki en önemli sorunlardan biri olmaya devam ediyor.
Dünya Bankası ve Uluslararası Çalışma Örgütü verilerine göre, G-20'de en düşük işsizlik oranı yüzde 3,4 ile dünyanın üçüncü büyük ekonomisi Japonya'ya aitken, bu ülkeyi, yüzde 3,5 ile Güney Kore ve yüzde 4,5 ile Meksika izliyor.
Dünyanın en büyük ekonomisi ABD'de işsizlik, ekim ayında 2008 krizinden sonra ilk defa yüzde 5'e geriledi. İkinci büyük ekonomi Çin'de ise işsizlik yüzde 4,05 seviyesinde bulunuyor. Brezilya, Çin, Rusya, Hindistan ve Güney Afrika'yı bir araya getiren ve hızlı gelişen beş ekonomi olarak bilinen BRICS ülkelerinde ortalama işsizlik yüzde 9 civarında seyrederken, G20'de en yüksek işsizlik oranı, yüzde 25,5 ile Güney Afrika'da görülüyor. Güney Afrika'yı, yüzde 11,8 ile İtalya, yüzde 10,8 ile Avro Bölgesi ve yüzde 10,3 ile Fransa takip ediyor. Türkiye'de ise işsizlik oranı temmuz itibarıyla yüzde 9,8 oldu. Uluslararası Çalışma Örgütünün tahminlerine göre dünyada 200 milyondan fazla insan işsiz.





Türk bisikleti 70 ülkede

Türkiye, son beş yılda 70 ülkeye iki tekerlekli bisiklet ihraç etti ve buna karşılık 185 milyon 789 bin 902 dolar kazanç sağladı. Söz konusu dönemde bisiklet ihraç edilen ülkeler arasında Fransa, Hollanda, Almanya, İtalya, İngiltere, Yunanistan, Portekiz, İspanya, Belçika, İzlanda, İsveç, Malta, Faroe Adaları, Rusya, Fas, Cezayir, Mısır, Senegal, Nijerya, Kamerun, Kenya, ABD, Suriye, Irak, İran, İsrail, Suudi Arabistan, Kuveyt, Singapur ve Avustralya yer aldı. Bisiklet sanayicileri 2010'da 28 milyon 325 bin 176, 2011'de 26 milyon 754 bin 240, 2012'de 29 milyon 552 bin 350, 2013'te 46 milyon 625 bin 534, 2014'te 54 milyon 532 bin 602 dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bisiklet ihracatından sağlanan gelir 2010-2014 döneminde yaklaşık iki katına çıktı.





Türkiye, dünya ekonomisinde en büyük 18. ülke

Dünya Bankası verilerine göre, cari fiyatlarla 2014 yılı GSYH gerçekleşmeleri baz alındığında, 17 trilyon 419 milyar dolarlık GSYH'si ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) dünyanın en büyük ekonomisine sahip. ABD'yi yaklaşık 10,3 trilyon dolarlık GSYH ile Çin, 4,6 trilyon dolarlık GSYH ile Japonya, 3,9 trilyon dolarlık GSYH ile Almanya ve 2,9 trilyon dolarlık GSYH ile Birleşik Krallık takip ediyor. Ekonomik büyüklükte, Fransa 2,8 trilyon dolarlık GSYH ile altıncı, Brezilya 2,3 trilyon dolarlık GSYH ile yedinci, İtalya 2,1 trilyon dolarlık GSYH ile sekizinci, Hindistan 2 trilyon dolarlık GSYH ile dokuzuncu, Rusya Federasyonu da yaklaşık 1,9 trilyon dolarlık GSYH ile onuncu sırada bulunuyor. Kanada (1,8 trilyon dolar), Avustralya (1,4 trilyon dolar), Güney Kore (1,4 trilyon dolar), İspanya (1,4 trilyon dolar) ve Meksika (1,3 trilyon dolar) da GSYH'si 1 trilyon doların üzerinde bulunan ülkeler arasında yer alıyor. 888,5 milyar dolarlık GSYH'ye sahip Endonezya, dünyanın en büyük 16'ncı ekonomisi, 869,5 milyar dolarlık GSYH'ye sahip Hollanda dünyanın en büyük 17'inci ekonomisi ve 799,5 milyar dolarlık GSYH'ye sahip Türkiye de dünyanın en büyük 18'inci ekonomisi konumuna sahip. Türkiye'yi sırasıyla Suudi Arabistan (746,2 milyar dolar) ve İsveç (570,5 milyar dolar) takip ediyor.

Dünya Bankası verilerine göre Türkiye, dünyanın en büyük 20 ekonomisi arasında yer alıyor







Türkiye'nin yerli ödeme yöntemi: TROY

Türkiye kendi ödeme yöntemini hayata geçiriyor. Kredi ve banka kartlarının sağ alt köşesinde yer alan ödeme yöntemi markasını taşıyan bölümde artık bir Türk markası da yer alabilecek. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Soner Canko, bir süredir çalışmaları devam eden ulusal ödeme yönteminde sona gelindiğini açıkladı. Canko, "Ödeme yaparken ya da alırken işlemler güvenli, hızlı ve sorunsuz şekilde gerçekleşsin, hem Türkiye'ye özel olsun hem Türkiye kazansın istiyoruz." dedi. Canko'nun açıklamalarına göre; 1 Nisan itibarıyla 2,4 milyon POS cihazında TROY kullanılabilecek ve 45 bin ATM de TROY'a para ödeyecek.

"Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" markası
Türkiye : **TR**
Ödeme : **O**
Yöntemi : **Y**
TROY





İşsizlik Sigortası Fonu ödemeleri yüzde 35 arttı

İŞKUR verilerine göre, bu yılın ocak-ağustos döneminde 712 bin 760 kişi işsizlik ödeneği almak için başvurdu. 328 bin 616 çalışan gerekli prim süresini doldurarak işsizlik ödeneğini hak etti.
İşsizlik ödeneğinden ocakta 321 bin 547, şubatta 323 bin 684, martta 320 bin 220, nisanda 305 bin 15, mayısta 294 bin 901, haziranda 305 bin 407, temmuzda 331 bin 773 ve ağustosta 329 bin 610 kişi faydalandı.
Söz konusu dönemde, işsizlik ödeneği kapsamında toplam 1 milyar 439 milyon 777 bin lira ödeme yapılırken, ödeme miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 35 arttı.
Geçen yıl, 439 bin 10 kişinin gerekli primleri yatırarak hak ettiği işsizlik ödeneğine 899 bin 795 kişi başvurmuş, gerekli şartları karşılayanlara toplam 1 milyar 657 milyon 723 bin lira ödeme yapılmıştı.





Uluslararası doğrudan yatırım girişi rekor kırdı

Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, uluslararası doğrudan yatırım girişi, bu yılın ocak-temmuz döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 22,1 artışla 9 milyar 715 milyon dolara ulaştı. Türkiye'ye sadece temmuzda gelen yabancı doğrudan yatırım ise 3 milyar 392 milyon dolarla, 101 ayın ardından en yüksek seviyeye çıktı. Bu rakam, 2007 Ocak'taki 6 milyar 453 milyon dolarlık doğrudan yatırım girişinden bu yana en yüksek seviye oldu. En yüksek yabancı yatırım giriş miktarları, 2008 Mart'ta 2 milyar 649 milyon dolar, 2009 Ocak'ta 1 milyar 545 milyon dolar, 2010 Aralık'ta 1 milyar 924 milyon dolar, 2011 Aralık'ta 3 milyar 328 milyon dolar, 2012 Mart'ta 2 milyar 802 milyon dolar, 2013 Temmuz'da 1 milyar 966 milyon dolar, geçen yıl şubat ayında da 1 milyar 536 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aylar itibarıyla bakıldığında bu yılın temmuz ayında uluslararası doğrudan yatırımda son 8 yılın rekoru kırılmış oldu.





200 milyar $'lık rezerv bulundu

Linyit rezervi konusundaki gelişmeleri değerlendiren Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Ali Rıza Alaboyun, on yıllık sürede 8,3 milyar ton olan rezerv miktarının yüzde 88 oranında artarak 15,6 milyar tona ulaştığını kaydetti. Alaboyun, sözü edilen dönemde MTA tarafından 200 milyar dolara karşılık gelen 7,3 milyar ton linyit rezervi keşfedildiğini bildirdi. Linyit'in büyük oranda termik santrallerde yakıt olarak kullanılan bir çeşit kömür olduğunu ve 2005 yılı itibarıyla MTA Genel Müdürlüğü tarafından yoğun linyit arama çalışmaları başlatıldığını aktaran Alaboyun, "Bu dönemde toplam 1 milyon 531 bin 617 metre sondaj yapıldı ve 3 tanesi büyük rezervli olmak üzere 12 yeni linyit sahası keşfedildi, iki sahada da rezerv artışı sağlandı. Üç büyük rezerv ise 1,8 milyar ton rezerv değeri ile Konya Karapınar'da, 1,5 milyar ton rezerv değeri ile Eskişehir-Alpu'da ve 940 milyon ton rezerv değeri ile Afyon Dinar'da bulunuyor. 3 büyük rezervin toplam büyüklüğü ise 4,2 milyar ton." şeklinde konuştu. Alaboyun, Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, İstanbul, Ankara, Aydın, Afyon, Amasya, Bolu ve Muş illerinde de arama ve rezerv belirleme çalışmaları yapıldığını ve yıl sonuna kadar bu bölgelerde 250 bin metre sondaj hedeflendiğini aktardı.

Alaboyun, MTA tarafından son 10 yılda 200 milyar dolarlık linyit rezervi bulunduğunu söyledi







Salih Atılgan

Yerli Otomobil

MİLLİ BİR PRESTİJDİR

Türkiye'de otomotiv sektörünün gelişmesi ve daha fazla katma değer sağlaması, makroekonomik politikalarla birlikte sektörün kendi yapısal sorunlarının da çözümlenmiş olmasına bağlıdır. Küresel bir yapı arz eden çok yönlü etkileri olan otomotiv sektörüyle ilgili kanun, tebliğ, tüzük, yönetmelik, teşvik ve yönlendirmeler, ülkemizde özellikle gelişmiş ülkelerdeki yapılanmalar dikkate alınarak hazırlanmaya çalışılmaktadır. Geçen yüzyılın ikinci yarısında kısıtlı imkânlarla başlayan Türk otomotiv endüstrisinin son 12 aylık (Eylül 2014-Eylul 2015) OSD verilerine göre; iç pazar adeti 1.000.322, ihracat âdeti 938.707, üretim adeti de 1.305.505'tir. Toplam taşıt üretimi kapasitesi ise yaklaşık 1.800.000 adettir. Türk otomotiv sanayinde 1.300'den fazla orijinal donanım üreticisi firma faaliyet göstermekte ve çok önemli bir istihdam yaratmaktadır. 2012 yılında yaşanan kısmi gerilemeye rağmen Türkiye'de otomotiv sektörü hızla gelişmektedir. Üretim, ihracatın da desteği ile artışını sürdürmektedir. Otomotiv sektörünün en önemli başarıları "kalite" ve "ihracat" konularıdır. En önemli eksiği ise üretim ve satış sonrasında yerli parça kullanımının düşük olması ve marka oluşturulamamış olmasıdır. Sektörün sahip olduğu fırsatlar; ekonomideki olumlu gidişata bağlı olarak iç talepte artış, yeni araç projelerinde yan sanayimizin proje başlangıcında tasarıma ortak olması, küresel pazarlarda ve komşu ülkelerde yeni olanaklar ve yeni ihracat pazarları, potansiyel iş gücünün eğitilebilir genç nüfustan oluşması, jeopolitik konum, stratejik hedeflerin varlığı ve etkinliği, ana sanayilerin yurtdışındaki büyük partnerlerle çalışıyor olması, doymamış iç pazar ve gelecek nesil araçlar, sektörde yeni enerji türleri ve yeni yatırımlar için ülkenin çekici hale gelmesidir. Otomotiv sektörünün vizyonu

Yerli otomotiv milli bir prestij olmanın yanında sanayi ve teknolojinin gelişmesi ve sürdürülmesinde lokomotif etki yapacaktır

"Gelecekte uluslararası piyasalarda ilk sıralarda yer almak, yan sanayi ve ana sanayide marka ortaya çıkarmak, kendi kaynaklarını kullanan bir sektör olmak." şeklinde ortaya konmuştur. Türk otomotiv sektörünün gelecek vizyonu değerlendirildiğinde, sektörün gelecekte uluslararası piyasalarda ilk sıralarda yer alan, yan sanayi ve ana sanayide marka ortaya çıkaran, kendi kaynaklarını kullanan, maliyette rekabetçi, karlı, kaliteli ve tercih edilen ürünler üreten, sosyal sorumluluğu önemseyen, müşteri memnuniyetini ön planda tutan bir sektör konumuna erişmek istediği görülmektedir. Bu stratejik vizyon çerçevesinde, Türk otomotiv sektörü, bugün sahip olduğu gelişme eğilimine; daha fazla katma değer, markalaşma, rekabet gücü ekleyebilmek amacıyla ana sanayi ve yan sanayi iş birliği içinde çeşitli çalışmalar gerçekleştirmelidir. Türkiye olarak, otomotiv ülkesi imajını dünyaya tanıtmalıyız. Yan sanayilerimiz, ana sanayilerimiz Avrupa ödüllerini, en iyi fabrika ödüllerini alıyor. Fakat Türkiye hâlâ dünyada bir marka konumunda değil.

Türkiye, otomotiv sanayisi gelişmiş olmakla birlikte kendi milli markası olmayan tek ülke durumundadır. Milletimizde bu konuda büyük bir özlem bulunmaktadır. Pazar koşulları ve yan sanayimiz, marka araç üretilmesi konusunda yeterli kapasiteye sahiptir. Türkiye otomotiv alanında değişim süreci içerisine girmiştir. Bu alanlarda nitelikli beyin gücü potansiyelimiz bulunmaktadır. Sanayi kuruluşları ve üniversitelerin, kamu kurumlarımızın teşvik ve yönlendirmeleriyle, yoğun Ar-Ge çalışmaları yapmaları ve özgün teknolojiler üretmeleri, ülkemizi liderler arasına sokabilecektir. Bu fırsatı kaçırmayacağımıza inanıyoruz. Ülkemizde yerli otomobil üretilmesi 2023 vizyonunda yer almaktadır. Otomotiv sanayinde yer alan pek çok konuya duyarlı sivil toplum kuruluşu, sanayi meslek odası ve sektör çalışanı değişik görüşler ortaya koydular. Ülkemizin yerli marka oluşturmayı başaracağına inanıyoruz.

Taşıt araçları ülkemizin en büyük ihracat kalemidir; ancak cari açığın kapatılmasına katkı sağlamamaktadır. Yerli otomotiv markamız ve pazarlama deneyimimiz olmamasına ve Türkiye'de yerleşik küresel firmaların ve onlarla bağlantılı kurumlar ve kişilerin direnç göstermesine rağmen ülkemiz dünya çapında araç üretimine cevap verebilecek nitelikte mühendislik yetkinliği ve imalat deneyimine hem altyapı hem de insan gücüne sahiptir. Otomotiv sektörü, yeni gelişen teknolojilere uygun değişimlere ayak uydurabilecek gelişmiş ve deneyimli imkânlara sahiptir.

Kişi başına düsen otomotiv sayısı gelişmiş ülkelere göre 1/3 oranında düşüktür. Ülkemizin ekonomik gelişmişlik düzeyi artıkça pazar potansiyeli 1.500.000 adetlere ulaşabilecektir. Pazar potansiyeli kamu tarafından vergi, kredi kısıtları vb. etkenlerle kontrol altında tutulmaktadır.

Yerli otomotiv milli bir prestij olmanın yanında sanayi ve teknolojinin gelişmesi ve sürdürülmesinde lokomotif etki yapacaktır. Başta makine sanayi olmak üzere diğer sektörler açısından da oldukça yüksek katma değer sağlayacaktır. Ayrıca sektörde piyasa hâkimiyeti ve denge sağlamada etkin olacaktır. Yerli otomobil, mali denge ve cari açığa katkısı, otomotiv yan sanayinde uluslararası bağlamda markalaşma gibi pek çok açıdan gerekli görülmektedir. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının TÜBİTAK öncülüğünde yaptığı çalışma pek çok açıdan eleştirilebilir nitelikte olmakta birlikte sürecin bir aşama kaydetmiş olması oldukça önemlidir. Eleştirilerin yerli araç konusunda potansiyelleri olmasına rağmen harekete geçmeyen, süreci etkisiz kılmaya çalışan çevrelerden çıkması dikkate alınması gereken özel bir konudur.

Türk otomotiv sanayinde bin 300'den fazla orijinal donanım üreticisi firma faaliyet göstermekte ve çok önemli bir istihdam yaratmaktadır







Cengiz Bank

Kullandığımız ürünler sağlıklınıza zarar veriyor olabilir

Ekonomi Bakanlığının koordinasyonunda, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığından oluşan bir konsorsiyum bulunuyor. Bu konsorsiyum tarafından; serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutulan ürünlerde, insan sağlığı, can ve mal güvenliği ile çevre ve tüketicinin korunması yönünde denetime ait usul, esas ve metotlar belirlenerek uygulamaya konulmaktadır. Bu bağlamda ürün güvenliği ve denetimine ait değişik tarihlerde kontrol tebliğleri yayınlanmış ve kıstaslar belirlenmiştir. Bu tebliğlerle tüketici ürünlerinin, tehlikeli kimyasal madde içeriğine yönelik piyasa gözetimi ve denetimine ilişkin şartlara uygun ürünlerin ithal edilerek nihai tüketiciye sunulması sağlanır. Ekonomi Bakanlığının konuyla ilgili Dış Ticarette Risk Esaslı Kontrol Sistemi (TAREKS) var.

İstanbul Gümrük Laboratuvarı'nda; insan sağlığı ile can ve mal güvenliğini koruyucu tedbirlerle ilgili kontrol deneyleri yapılıyor

TAREKS, ithalat ve ihracat aşamasında güvenlik ve kalite standartlarına uygunluk açısından tüketici ve üreticiyi koruyan denetimlerin risk esaslı olarak yapılmasına imkan veren bir sistemdir. Söz konusu ürün ithalat ve ihracattan önce GTİP (Türk Gümrük Ticaret Cetveli)'e göre, elektronik ortamda TAREKS'e kayıt olunur. Kontrolün ilk aşaması da bu şekilde başlamış olur.

1- Ürün Avrupa menşeili ise ve Serbest Dolaşım Belgesi varsa TAREKS numarası oluşturulup ithaline izin verilir.

2- Ürün 3. ülke menşeili ancak Avrupa Birliği'nden geliyorsa (ATR Belgesi varsa) TAREKS numarası oluşturulup zaman zaman kontrole sevk edilir.

3- Ürün 3. ülke menşeili ise tebliğlerde belirtilen zararları maddeleri içermediğine dair deklarasyonu ve test raporları alınarak kontrole sevk edilir.

Bu kontroller Gümrük Yönetmeliği Madde 202

esas alınarak yapılmakta olup genellikle Gümrük ve Ticaret Bakanlığına bağlı İstanbul Gümrük ve Bölge Müdürlüğü Laboratuvarı'nda yapılmaktadır. Son dönemde bazı özel laboratuvarlara da bu analizlerle ilgili yetki verilmeye başlanmıştır.

İstanbul Gümrük Laboratuvarı'nda; insan sağlığı, can ve mal güvenliğini koruyucu tedbirlerle ilgili olarak yapılan kontrol deneylerini üç başlıkta toplayabiliriz.

1-Fitalat Testleri:

Fitalatlar; okul malzemeleri, çocuk oyuncakları, çocuk bakım ürünleri ve benzeri ürünlerde esnekliği artırmak için kullanılan sentetik bir kimyasaldır. Katkı maddesi olmalarından dolayı ağza alındığında ya da cilde temas ettiğinde yapısındaki ana ürün nedeniyle vücuda geçebilmektedir. Yetişkinlerde ve çocuklarda hormonal gelişimin bozulmasına, astım ve üreme bozukluklarına ayrıca erken ergenlik ve benzeri sağlık sorunlarına yol açtığı tespit edilmiştir. Altı adet fitalat bu kapsamda olup yüzde 0,01'den fazla olması durumda ithaline asla müsaade edilmez. Kırtasiye ürünleri, aksesuarlar, ayakkabılar, çantalar, çocuk kullanım ve bakım ürünleri bu kapsamdadır.

TAREKS, ithalat ve ihracat aşamasında güvenlik ve kalite standartlarına uygunluk açısından tüketici ve üreticiyi koruyan bir sistemdir

2- Ağır Metaller:

Meme kanseri, öğrenme ve gelişim bozuklukları ve üreme sağlığına zarar vermektedir. Uzun vadede vücutta birikerek zehirli bir etkiye sebebiyet vermektedir. Ayrıca gelişim çağındaki çocukların sinir ve bağışıklık sistemi üzerinde de olumsuz etkileri vardır. Ayrıca doğada asla bozulmadıklarından çevre ve su kaynaklarını kirletmektedir.

3-Allerjen ve Kansorejen Boyalar (Azo Boyarları)

Azo boyar maddeleri, aromatik aminler içermekte ya da bozulduklarında aromatik aminlere dönüşmektedir. Kanser Örgütü gibi bilimsel kuruluşlar, aromatik aminleri insan sağlığı için kansorejen olarak sınıflandırmakta ve kısıtlamaya gitmektedir. Bu boyalarla boyanan ürünlerle temas edilmesi ya da emilmesi gibi durumlarda boya direkt insan vücuduna geçmektedir. Ucuz ve maliyeti düşük olduğundan tekstil ürünlerinde, deri, poliüretan, polivinil klorür kaplamalarda, pastel boyalarda, sulu boyalarda, çanta, matara, kalem kutuları gibi ürünlerde bu boyalar kullanılabilmektedir. Boyar maddelerin oranı yüzde 0,003'ten fazla olduğu takdirde ithaline izin verilmemektedir.

Zaman ve maddi kayıplar yaşamak için neler yapılmalı?

1- Üretim aşamasında belirtilen yasaklı ürünlerin kesinlikle kullanılmadığından emin olunmalı. (22 adet aril amin, 6 adet fitalat, 8 adet ağır metal)

2- Üretilen her parti için kısıtlı/yasaklı maddeleri içermediğini gösterir ISO-17025 sertifikasyon belgesine sahip laboratuvar test raporu bulunmalı.

3- Ürün numunesi ile Türk Gümrüğüne müracaat edilip öncelikle doğru gümrük tarife istatistik pozisyonu tespit edilerek ithalat rejimine uygun olup olmadığına bakılmalı ilgili bölge müdürlüklerine tarife ve bağlayıcı tarife bilgisi başvurusu yapılabilmektedir.

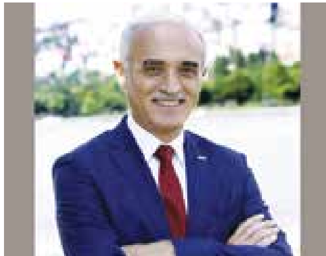
4- Natamam olarak gelen bazı ürünlere yurtiçinden temin edilen bazı eklemeler yapılabilmektedir. Bu parçalarda da yasaklı ürünlerin çıkma ihtimaline karşı aynı önlemler alınmalıdır. Sonradan yapılan piyasa gözetimlerinde de cezai işleme maruz kalınmaktadır.





NAİL OLPAK: GELECEĞE UMUTLA BAKIYORUZ

Genel Başkanımız Nail Olpak, 1 Kasım seçim sonuçlarını değerlendirdi. Olpak, "1 Kasım, ülkemiz için yeni ve umut dolu bir dönemin başlangıcıdır. Ülkemizin kalkınması yolunda önemli bir dönüm noktası olacağına inandığımız bu 4 yıllık dönemde, Türkiye için büyük bir şans doğmuştur. Milletimizin, ülkemizin kalkınması yönünde gösterdiği tercihini, değerli buluyoruz. Bu bağlamda iş dünyasının önünün açılması, sosyal hayatta ve demokratik açılımlarda reformların devamı, daha hızlı ve adil işleyen bir hukuk devleti yolunda, birlikte üreteceğimiz sinerjinin tekrar yakalandığına inanıyoruz. Bu sonuçlar, aynı zamanda, mazlum milletlerin ülkemizden beklentileri bakımından da önemlidir. Özellikle Orta Doğu'da yaşanan sıkıntılar ile kanlı teröre karşı mücadelede, daha etkin bir mücadelenin de yolunu açacaktır. Seçim sonuçları, ülkemizdeki huzur, güven ve pozitif istikrar ortamının devam edeceğine olan inancımızı perçinlemiştir. Milletimiz sözünü söyledi. Bize düşen, milli iradeye saygı göstermektir." açıklamalarında bulundu.





GÜRCİSTAN OFİSİMİZ AÇILDI

Yurtdışındaki 166. Ofisimizin açılışı Gürcistan'ın Batum kentinde gerçekleştirildi. Açılış törenine, Genel Başkanımız Nail Olpak, İkinci Dönem Genel Başkanımız Ali Bayramoğlu, Gürcistan Şubesi Başkanımız Mustafa Okutan, Türkiye'nin Batum Başkonsolosu Yasin Temizkan, Gürcistan Acara Özerk Cumhuriyeti Meclis Başkanı Avtandil Beridze, milletvekili Ali Mamadov, Yurtdışı Teşkilatlanma Başkanımız Alper Esen, Avrasya Direktörümüz Şeref Aygün ve şube başkanlarımız ile davetliler katıldı. Genel Başkanımız Nail Olpak konuşmasında "Gürcistan ile ikili ticari ilişkilerimize bakıldığında, geçen yılın rakamlarıyla 1,4 milyar dolarlık ihracatımız var.



Gürcistan'dan ithalatımız ise 300 milyon dolardan aşağı düşmüş durumda. En iyi ticaretin komşularla yapılacağını düşünecek olursak, bu rakamlardan mutluyuz ve pazarın daha fazla gelişebileceğini biliyoruz" dedi. Açılışın ardından, Gürcistan Şubemizin düzenlemiş olduğu gala programına geçildi. Programda konuşan Gürcistan Şubesi Başkanımız Mustafa Okutan, "Rahmetli Cumhurbaşkanımız Turgut Özal'ın Sarp Sınır Kapısı'nı açmasıyla başlayan ticari ilişkilerimiz gün geçtikçe katlanacaktır." ifadelerini kullandı. Türkiye'nin Batum Başkonsolosu Yasin Temizkan, gala programında yapmış olduğu konuşmasında iki ülke arasındaki iş birliğine vurgu yaptı.



ÇİN'DE İŞ FIRSATLARI PANELİ DÜZENLENDİ

Genel Merkezimizde "Çin'de İş Fırsatları" konulu bir panel düzenlendi. Programa Genel Başkanımız Nail Olpak, yönetim kurulu üyelerimiz, Uluslararası İlişkiler Komisyon Başkanımız Ahmet Selvi, Arzum Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, Simyacı Dış Ticaret Limited Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Davut Şanver, Seul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Egemen Seymen ve Boğaziçi Üniversitesi Asya Çalışmaları Merkezi Araştırma Görevlisi Dr. Altay Atlı katıldı.

Programın moderatörlüğünü yapan Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanımız Ahmet Selvi, konuşmasında, Çin'in, 1,4 milyara yaklaşan nüfusu, 3,5 trilyon dolar döviz rezervi ve 2,3 trilyon dolar ihracatı ile yavaşlamaya başladı iddialarına rağmen yüzde 7 oranında büyüdüğünü söyledi.

Genel Başkanımız Nail Olpak ise "22 aylık uzun bir süreçten sonra temmuz ayında Cumhurbaşkanımızın Çin ve Endonezya ziyaretleri esnasında Pekin'deki resmi temsilciliğimi açtık. Bu da MÜSİAD'ın Çin'e bakışının somut bir göstergesidir." dedi. Panelistlerin konuşmalarının ardından, konuklara hediye takdim edilerek, hatıra fotoğrafı çekildi.

MÜSİAD LYON ŞUBESİ AÇILDI

Fransa'daki ikinci şubemizin açılışı Lyon'da gerçekleştirildi. Açılış programına Türkiye Cumhuriyeti Lyon Başkonsolosu Mehmet Özgür Çakar, Senegal ve Cezayir Başkonsolosları, ticari ateşeler, Avrupa Şubesi başkanlarımız ve çok sayıda davetli katıldı. Lyon Şubesi Başkanımız Adil Dönmez, Lyon Şubesinin önemli bir misyonu olduğunu belirtti. Dönmez, "Bizler Fransa'nın asli unsurlarıyız. Bulunduğumuz şehirde ve Fransa'da ticaretin gelişmesi için el ele vermiş adamlarız. Sorumluluğumuzun idrakinde çalışacağız." dedi. Türkiye Cumhuriyeti Lyon Başkonsolosu Özgür Çakar, Türk işadamlarının çalışmalarına dayanışma içinde devam etmelerinin önemli olduğunu söyledi. Genel Başkanımız Nail Olpak ise Rönesans'ın şehri Lyon'da şube açmaktan mutluluk duyduklarını ifade ederek, buradaki işadamlarının önceliğinin, bulundukları bölgedeki işadamlarını bir araya getirmek olduğunu kaydetti. Olpak Fransa'nın asli unsuru olan Türklerin, etkin olmalarının kendi işlerini de kolaylaştıracağını söyledi. Program hediye takdimi, yeni üyelere rozet takılması ve aile fotoğrafı çekilmesiyle sona erdi.





ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞIN REÇETESİ: BİLGİ TEKNOLOJİLERİ





Bilgi Teknolojileri Sektör Kurulumuz tarafından genel merkezimizde "CIO'ların 2016 Ajandası ve Tedarikçi Seçim Kriterleri" konulu bir panel düzenlendi.
MÜSİAD'ın ev sahipliğinde gerçekleşen panelde konuşan Genel Başkanımız Nail Olpak, "İnanıyorum ki bu panel, sektörel anlamda, üyelerimiz, tüm firmalar ve ülkemiz için önemli katkılar sağlayacaktır." diye konuştu.
Bilgi Teknolojileri Sektör Kurulu Başkanımız İhsan Taşer de 2014 yılında BT Sektör Raporu hazırlayarak orta gelir tuzağından çıkmada bir MÜSİAD BT çözüm modeli ortaya koyduklarını aktardı. Borsa İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Adnan Metin, Borsa İstanbul'un 2012 yılında başlattığı dönüşüm programının Türkiye sermaye piyasaları için kritik önemde olduğunu kaydetti. Turkcell Bilişim Daire Başkanı (CIO) Gediz Sezgin de 4.5G'nin yeni bir dönemi açacağını belirtti.
Vakıfbank Genel Müdür Yardımcısı Ali Engin Eroğlu da bankanın teknolojik altyapısının yenilendiğini ve analitik uygulamalara ağırlık verecekleri bir dönem içine girdiklerini söyledi.
Aselsan Bilgi Yönetim Direktörü Fatih Bilgi ise Aselsan hakkında bilgi vererek, gelecek yıllarda asıl eforlarını merkezileşme politikalarına ayıracaklarını vurguladı.



TÜRKİYE-MALTA İŞ FORUMU GERÇEKLEŞTİRİLDİ

MÜSİAD ve DEİK Türkiye-Malta İş Konseyi organizatörlüğünde; Malta Ticaret Girişimcilik ve Sanayi Odası, Malta Enterprise, Trade Malta ve Finance Malta'nın katkılarıyla, Türkiye ve Malta arasındaki iş birliğinin geliştirilmesine yönelik olarak, İstanbul'da "Türkiye-Malta İş Forumu" etkinliği düzenlendi.
DEİK Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak konuşmasında: "Türkiye ve Malta arasındaki ticari ilişkiler incelendiğinde; Türkiye'nin mineral yakıtlar ve yağlar, demir, çelik, bakır, alüminyum, elektrikli makine ve aletler gibi ürünlerinin Malta pazarında önemli bir potansiyelinin olduğu görülüyor. Türkiye'nin ithalatında ise karayolu/asfalt yapımında kullanılan petrol türevleri, çelik, ilaç ve ilaç endüstrisinde kullanılan maddeler bulunuyor. Daha fazla iş birliği ve ticari faaliyet için buna benzer toplantıların önemli açılımlar sağlayacağına inanıyorum." dedi.

Malta Ticaret İşletmeler ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Anton Borg da "Malta'da iş ve yatırım için ülkeler üzerinde tanıtım faaliyetleri artırılmış durumda. Trade Malta Türkiye'yi yakından takip ediyor. Türkiye-Malta ortaklığı çok boyutlu olabilir." diye konuştu.



MÜSİAD, RAŞİD EL GANNUŞİ'Yİ AĞIRLADI



Eğitim ve Kültür Komisyonumuz tarafından düzenlenen "Oku, Dinle ve Yaşa" etkinliği kapsamında, Tunus Nahda Partisi Lideri Raşid El Gannuşi, İslam dünyasının gündemine ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Programa; Genel Başkanımız Nail Olpak, yönetim kurulu üyelerimiz, Tunus Nahda Partisi Lideri Raşid El Gannuşi, Tunus Tarım ve Yatırım Eski Bakanı Riadh Bettayeb, ENAMA İş Adamları Derneği Başkanı Omar Belkhira ve davetliler katıldı. Tunus Nahda Hareketi'nin Lideri Raşid El Gannuşi'yi ağırlamaktan memnuniyet duyduklarını dile getiren Genel Başkanımız Nail Olpak, Gannuşi'nin uzun yıllar, fikri ve siyasi anlamda verdiği mücadele ve gösterdiği kararlılığın, partisi ile ülkesinin geldiği konumun önemli örnekler içerdiğini vurguladı. MÜSİAD'ın ekonomik bir denek olmadığını ifade eden Gannuşi ise "MÜSİAD, paranın adalet kapsayan bir amaç için harcanması gerektiğini göstermiş oldu. Tıpkı kitabımda da olduğu gibi MÜSİAD fikre, entelektüelliğe ve kamusal özgürlüklere gerçekten önem veriyor." dedi.

İRAN'A YATIRIM FIRSATLARI DEĞERLENDİRİLMELİ

Dış İlişkiler Birimimiz tarafından Genel Merkezimizde "İran'da İş Fırsatları" konulu panel düzenlendi. Panelin açılış konuşmasını yapan Genel Başkanımız Nail Olpak, "İran'ın küresel ekonomik sistem dâhilinde normalleşmesi, Türkiye ile çok yönlü iş birliklerini artıracak ve iki ülke arasında daha yoğun etkileşimlerin önünü açacaktır." dedi. DEİK Türk – İran İş Konsey Başkan Yardımcısı Osman Aksoy, İran'ın Türkiye'de yanlış tanındığına dikkati çekti ve İran'la ilgili pek çok bilgiyi içeren bir sunum yaptı. İran İstanbul Başkonsolosluğu Ekonomi Müsteşarı Başdanışmanı Keyvan Zade, Türkiye ile İran'ın birbirine oldukça benzeyen iki ülke olduğunu söyledi. Arian Pompa Yönetim Kurulu Başkanı Said Muhammed Jan de İran'ın coğrafi konumunun Türk yatırımcılar için çeşitli avantajlar sağladığını, Tahran-Van-Şam tren seferlerinin de ulaşımda kolaylık sağladığını söyledi. İranlı Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı Mehdi Culazade ise Türkiye'nin son 30 yılda çok mesafe kat ettiğini, İran ile pek çok iş birliği yapılabileceğini belirtti.





İran İstanbul Başkonsolosluğu Ekonomi Müsteşarı Başdanışmanı Keyvan Zade-Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Ahmet Selvi-Arian Pompa Yönetim Kurulu Başkanı Said Muhammed Jan-Genel Başkanımız Nail Olpak



BAYRAĞI GÖNDERE ÇEKEN ÇOCUKLARA GENÇ MÜSİAD BURS VERDİ

Diyarbakır'da bir grup çocuğun okul önünde indirdiği Türk bayrağını öpüp direğe asan Uğur ve Emirhan'a MÜSİAD sahip çıktı. Diyarbakır'ın Bağlar ilçesinde geçtiğimiz günlerde Fatih Ortaokulu'nun bahçesindeki gönderde asılı bulunan Türk Bayrağı, top oynayan bir grup çocuk tarafından indirilmişti. Okul bahçesinde oynayan 10-13 yaşları arasındaki 4 çocuk ise yere atılan bayrağı alarak yerine asmıştı. Yaşanan olay okulun güvenlik kamerası tarafından kaydedilmişti.

Bayrağı yerine asan çocuklardan Uğur Saraç, maddi imkânsızlıklar nedeniyle eğitimine devam edemeyip 4. sınıftan sonra okuluna ara verdi. 13 yaşındaki Uğur Saraç'ın okuluna geri dönebilmesi için Diyarbakır Milli Eğitim Müdürlüğü bir çalışma başlattı. Bu duyarlı davranış sonucunda MÜSİAD, bu iki gence sahip çıktı. Konuyla ilgili açıklama yapan Genç MÜSİAD Diyarbakır Şube Başkanı Mücahit Çimen, "Genel merkezimiz, onurlu davranış sergileyen iki küçük kahramana eğitimleri boyunca burs verecek. İşsiz olan babalar için ise çalışma yapacağız." dedi.



166 irtibat noktası 72 ülke 17 şube 4 aktif temsilci

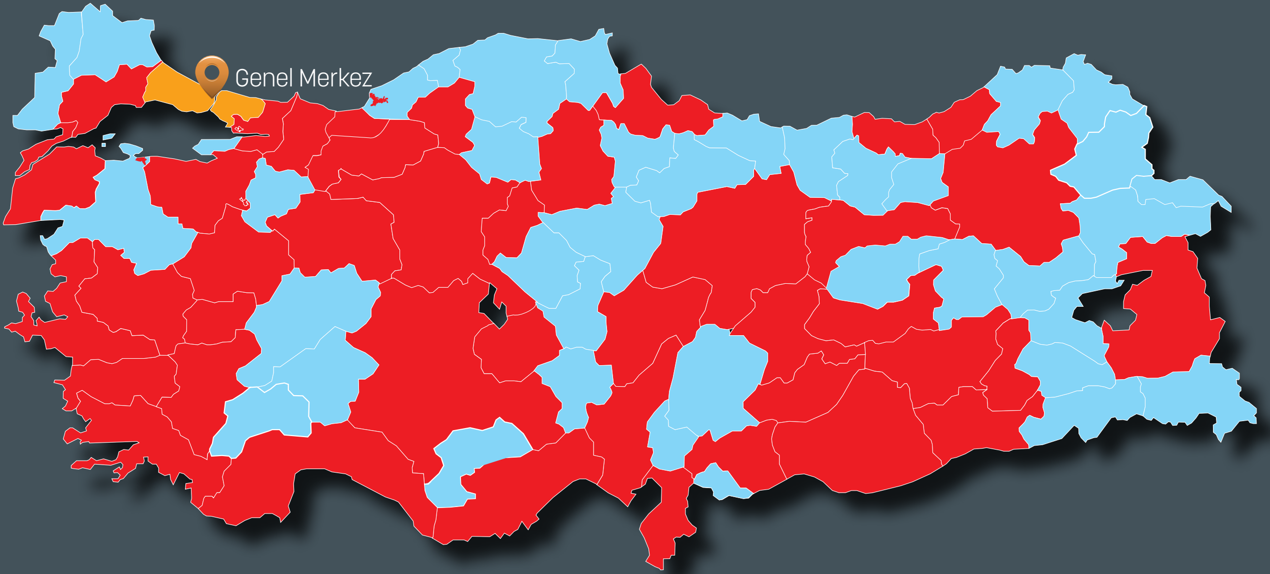


MÜSİAD ŞUBELER ve TEMSİLCİLİKLERİ

- ABD
  - / Washington DC
  - / New York
- Almanya / Münih
  - / Dortmund
  - / Hannover
  - / Mannheim
  - / Münih
  - / Köln
  - / Essen
  - / Berlin
  - / Frankfurt
  - / Nünberg
  - / Oberhausen
  - / Sttutgart
  - / Karlsruhe
- Avustralya
- Avusturya
- Azerbaycan
- Belarus
- Belçika
- Çin
- Danimarka
- Etiyopya
- Fransa / Paris
  - / Lyon
- Fildişi Sahili
- Gürcistan
- Hollanda
- Irak
- İngiltere
- İran
- İsviçre / Zürih
  - / Cenevre
- Kazakistan/Almati
  - / Astana
- Kıbrıs
- Nijer
- Nijerya
- Romanya
- Rusya
- Senegal
- Suudi Arabistan
- Singapur
- Sudan
- Ukrayna
- Ürdün
- Tacikistan
- Tayvan
- Türkmenistan
- Japonya

MÜSİAD AİLESİ HER GEÇEN GÜN BÜYÜYOR...

"Türkiye'nin Dört Bir Yanında **86** İrtibat Noktası"





ŞUBELER

- Adana
- Adıyaman
- Aksaray
- Ankara
- Antalya
- Aydın
- Bandırma
- Batman
- Bolu
- Bursa
- Çanakkale
- Çorum
- Denizli
- Diyarbakır
- Düzce
- Elazığ
- Erzincan
- Erzurum
- Eskişehir
- Gaziantep
- Gebze
- Hatay
- İnegöl
- İzmir
- Kdz. Ereğli
- Karabük
- Karaman
- Kayseri
- Kırıkkale
- Kocaeli
- Konya
- Kütahya
- Malatya
- Manisa
- Mardin
- Mersin
- Muğla
- Rize
- Sakarya
- Samsun
- Sivas
- Şanlıurfa
- Tekirdağ
- Trabzon
- Uşak
- Van



TEMSİLCİLER VE TEMSİLCİLİKLER

- Afyonkarahisar
- Ağrı
- Amasya
- Ardahan
- Artvin
- Balıkesir
- Bayburt
- Bartın
- Bingöl
- Bilecik
- Bitlis
- Burdur
- Çankırı
- Edirne
- Giresun
- Gümüşhane
- Hakkari
- Iğdır
- Isparta
- Kahramanmaraş
- Kars
- Kastamonu
- Kırklareli
- Kırşehir
- Kilis
- Muş
- Nevşehir
- Niğde
- Ordu
- Osmaniye
- Seydişehir
- Siirt
- Sinop
- Şırnak
- Tokat
- Tunceli
- Yalova
- Yozgat
- Zonguldak

Kaynak: MÜSİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu, Yurt içi Teşkilatlanma Komisyonu



VİZYONER'15

GELECEKLE İŞ YAPMAK

18-19 KASIM 2015 YER: WOW HOTEL İST. YEŞİLKÖY

İş Dünyasının YOL HARİTASINI Çiziyoruz

İşletmelerinizin geleceğe yönelik beklenti ve becerilerinin geliştirilmesi, yenilikçi bir vizyonla daha büyük hedeflere odaklanmasının sağlanması amacıyla MÜSİAD VİZYONER'15 SEKTÖRLER ZİRVESİ'ne imza atıyoruz. MÜSİAD VİZYONER'15 ve devamı olacak toplantıların amacı; ülkenin değerli müteşebbislerini, işletmecilerini ve sektörlerini gelecekle buluşturmaktır.

Birincisini, 18-19 Kasım 2015 tarihleri arasında WOW Hotel Yeşilköy'de "Gelecekle İş Yapmak" mottosuyla gerçekleştireceğimiz zirvenin, "Gelecekte Markalaşma", "Gelecekte Yeni Pazarlar", "Gelecekte İnsan Kıymetleri", "Gelecekte Yeni Sektörler", "Gelecekte Teknoloji" ana başlıkları altında yapılacak oturumlarında; işletme ve girişimcilerimizin geleceğe dair hedef ve imkanları, farklı sektör temsilcileri ve uzmanlar tarafından etraflıca değerlendirilecek.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği, MÜSİAD VİZYONER'15 SEKTÖRLER ZİRVESİ adlı yeni ve öncü bir proje hayata geçiriyor

Tüm iş dünyasına açık ve ücretsiz olan MÜSİAD VİZYONER'15'te Twitter Küresel Kamu Politikalar Başkan Yardımcısı Colin Crowell hariç konuşmacıların tamamı Türkiye'den. Ancak sonraki yıllarda daha geniş zamanlama ile yurtdışından uzman konukların da etkinliğe davet edilmesini hedefliyoruz. Konuşmacı seçiminde konusunda uzman ve her sektör kurulumuzu temsilen farklı sektör temsilcilerinden olmasına dikkat ettiğimiz zirveye Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Ülker, ana konuşmacı olarak katılacak. Ayrıca saygın yerli/yabancı uzmanlar ile önemli çıkışlar yapmış işletmelerin üst düzey yöneticilerinin sunumlar yapacağı MÜSİAD VİZYONER'15 SEKTÖRLER ZİRVESİ; Türkiye markalarını hem geleceğe hazırlayacak hem sektörler arası bilgi ve tecrübenin paylaşılması yönünde kilometre taşı olacak hem de sürdürülebilir bir proje olarak ekonomi dünyasındaki yerini alacaktır.

MÜSİAD Fuarı'nın olduğu yıllarda yani her iki senede bir devam ettirilecek etkinlikle, söz konusu hedeflerin gerçekleştirilmesiyle daha güçlü ve dinamik bir Türkiye'nin adımlarına katkı sağlamış olacağız.

❒ MÜSİAD VİZYONER'15 SEKTÖRLER ZİRVESİ'nin hedefleri neler?

• Geleceğin ülkemiz için bir fırsata dönüştürülmesi hedefine katkı sunmak,
• İşletme ve girişimcilerimizin değişen koşullara ve gelecek vaat eden sektörlere bugünden hazır olmalarını sağlamak,
• Girişimcilerimizi ulusal ve uluslararası markalara sahip olmaları yönünde motive etmek
• Yurtiçinde ve yurtdışında başarılı, güçlü ve dinamik bir Türkiye algısını pekiştirmektir.



MÜSİAD Sektör Kurulları ve İş Geliştirme Komisyonu Başkanı Mahmut Asmalı:

MÜSİAD Sektör ve İş Geliştirme Komisyonu,15 farklı sektör kurulundan oluşmaktadır. Herbir sektör kurulu ile de ayrı ayrı her yıl farklı şubelerimizde Sektörler Zirvesi adı altında toplantılar yapıyoruz. Bu sene ilk defa tüm sektör kurullarının ortak katılımı ile daha güçlü ve vizyoner bir etkinlik yapma kararı aldık. MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Sayın Alipınar Topdaş'ın başkanlığında sektör kurullarımızla çok sayıda toplantı yaptık. Bu toplantılar sonucunda ortak kararla toplantının adını MÜSİAD VİZYONER'15 olarak belirledik. İlk olması nedeniyle MÜSİAD VİZYONER'15 SEKTÖRLER ZİRVESİ'nin başarılı geçmesini arzu ediyoruz ve bunun için ciddi bir ekiple çalışıyoruz. Zira bu etkinliği, önümüzdeki yıllarda uluslararası boyutu da olan ve ülkemize ciddi bir vizyon kazandıran daha güçlü bir yapıya kavuşturmak istiyoruz.



MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak:

2015 yılında MÜSİAD VİZYONER'15 adlı yepyeni bir organizasyon daha yapıyoruz. Bu projeyi meydana getirirken, gelecek fikri bize ilham verdi. Gelecek, hepimiz için her zaman bir muammadır. Bilinmezliği ile bir tehdit oluştururken aynı zamanda da umutlarımızı temsil eden bir fırsattır. Çünkü bugünden hazır olduğumuz ölçüde gelecekte var oluruz, gelecekle iş yaparız. Bilindiği üzere büyük ve bilinen markalarımızın bile yüzde 2'si 100 yılı aşkın bir kurumsal ömre sahiptir. Şirketler ve sektörler çoğu zaman geleceğe hazırlıklı olmamaları ve vizyonlarının kısa vadeli olmaları sebebiyle ömürlerini erkenden doldururlar. İster ülkeler, ister sektörler, isterse işletmeler olsun her yapı geleceğe isimleri, ürünleri veya değerleriyle taşınır ve böylece markalaşır. Sektörlerin kendi vizyonlarını belirleyebilmeleri, yurtiçi ve yurtdışındaki risklere karşı her daim hazırlıklı olmaları halinde güçlü ve dinamik markalara dönüşerek Türkiye'nin marka algısına da önemli katkıda bulunacakları açıktır. Zirvesinin bu yılki mottosunu, geleceğin ülkemiz için bir fırsata dönüştürülmesi hedefine ulaşmak bakımından "Gelecekle İş Yapmak" olarak belirledik. Alanında uzman isimler paha biçilmeyecek tecrübelerini ve görüşlerini bu zirvede iş dünyası ile paylaşacaklar.



ZİRVE

PROGRAM

VİZYONER'15

GÜN 1

18 Kasım 2015

WOW HOTEL ANA SALON

09.30 - 10.00
KAYIT

10.00 - 12.00
AÇILIŞ OTURUMU

Açılış ve Selamlama Konuşmaları
Protokol Konuşmaları
MÜSİAD Genel Başkanın Konuşması

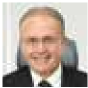


Ali ÜLKER / ANA KONUŞMACI
Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

I.OTURUM
13.30 - 15.30
GELECEKTE YENİ PAZARLAR



M. Sani ŞENER, Dr.
TAV Hava Limanları Holding CEO
Teknoloji ve analiz araçlarının gelişmesiyle değişen pazarlar ve pazarlama çözümleri



İbrahim AYBAR
Renault Mais Genel Müdürü
Gelecekteki Otomobiller



Temel KOTİL, Doç. Dr.
THY Genel Müdürü
THY'nin Marka Stratejileri



Mehmet Tevfik NANE
CarrefourSA Genel Müdürü
Perakendede Multi Format



Hikmet BAYDAR / MODERATÖR
Ekonomi, Yönetim ve Finans Danışmanı

15.30 - 15.45
ARA

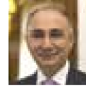
II.OTURUM
15.45 - 17.45
GELECEKTE YENİ SEKTÖRLER



Colin CROWELL
Twitter Küresel Kamu Politikalar Başkan Yardımcısı
Twitter: Olasılıkların Platformu



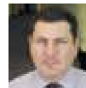
Murat YÜLEK, Prof. Dr.
İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi
Stratejik Sektör Seçimi



Osman ARSLAN
Ziraat Katılım Bankası Genel Müdür
Katılım Bankacılığında Yeni Ufuklar



Fuat TOSYALI
Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Demir Çelik Sektörünün Dünü - Bugünü ve Yarını



Kerem ALKİN, Prof. Dr. / MODERATOR
İstanbul Medipol Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi; Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölüm Başkanı

PROGRAM

VİZYONER'15

GÜN 2

19 Kasım 2015

WOW HOTEL ANA SALON

09.30 - 10.00
KAYIT

III.OTURUM
10.00 - 12.30
GELECEKTE TEKNOLOJİ



Kaan TERZİOĞLU
Turkcell CEO
Network(4,5G), Bulut Platformu, Crowd Sourcing, Internet Of Things, Aşırı Vergilendirme ve ArGe



Şuayip BİRİNCİ, Dr.
T.C. Sağlık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı
Sağlıkta Gelecek, Bilişimde Gelecek

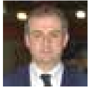


A. Arif ERGİN, Prof. Dr.
TÜBİTAK Başkanı
Teknoloji Üretimi ve Fikri Mülkiyet Transferi

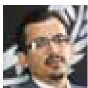


Hakan ALTINAY / MODERATÖR
Altınay Robot Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı

IV.OTURUM
13.30 - 15.30
GELECEKTE İNSAN KIYMETLERİ



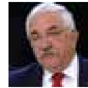
Ahmet Hakan ARSLAN
Sabiha Gökçen Havalimanı İnsan Kaynakları Direktörü
İş Dünyasının Geleceği, İş Gücü Beklentilerindeki Değişim



Bahattin AYDIN
İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı / Türk Telekom Grubu
Geleceğin Yeteneklerini Orkestra Etmek



Beşir ATALAY, Prof Dr.
T.C. Başbakan Eski Yardımcısı
Büyük Düşünmek



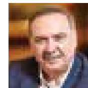
Ali SAYDAM / MODERATÖR
İletişim
Profesyoneli

15.30 - 15.45
ARA

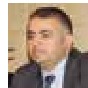
V.OTURUM
15.45 - 17.45
GELECEKTE MARKALAŞMA



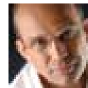
Recep KONUK
Pankobirlik Başkanı
Tarladan Rafa Bir Markalaşma Modeli; Torku



Vahap KÜÇÜK
Küçükler Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Türk Hazır Giyim ve Perakende Sektöründe Markalaşma Süreci



Mehmet Ali KILIÇKAYA
T.C Ekonomi Bakanlığı Markalaşma ve Ar-Ge Destekleri Daire Başkanı
Şirketlerimizin Markalaşma Sürecinde TURQUALITY® Vizyonu



Güven BORÇA / MODERATÖR
Marka Konseyi Başkanı

Dünyanın En Büyük 250 Müteahhitinden 5'i MÜSİAD'lı

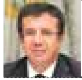


Uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR'ın (Engineering News Record) müteahhitlerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri esas alarak yayınladığı Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi Listesi açıklandı. MÜSİAD üyesi olan Limak, Kuzu, Aslan, Cengiz ve Mapa firmaları listede bulunan 43 Türk müteahhit arasında yer aldı. Listede, 2013 verilerine göre 42 olan Türk müteahhitlik firması sayısı, 2014 yılı verilerine göre 2015 yılında 43'e yükseldi. Bu sayı ile Türkiye, 65 firma ile listede birinci sırada yer alan Çin'in ardından dünyada ikinci sıradaki yerini korudu. Üçüncü sırada ise 32 firma ile ABD bulunuyor. Küresel ekonomik krizden en çok etkilenen sektörlerin başında yer alan uluslararası inşaat sektöründe, önümüzdeki döneme ilişkin belirsizliğin gün geçtikçe artması ve denge noktasının sağlanamamasının etkileri görülmeye başlandı. En büyük 250 uluslararası inşaat firmasının pazar büyüklüğü 2014 yılında bir önceki yıla göre yüzde 4,1 azalarak 521,6 milyar ABD Doları'na geriledi.

Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi Listesi'nde yer alan 43 Türk firmanın 5'i MÜSİAD'lı

Türk müteahhitlik firmalarının yurtdışında gösterdiği performans ise kayda değer oranda arttı. ENR listesindeki 43 Türk firmasının 2014 yılı gelirleri toplamı geçen yıla göre yüzde 43,4 artışla 29,3 milyar ABD Doları olarak gerçekleşti. Bu rakamlarla Türk firmalarının toplam gelirde, 2013 yılı rakamları ile yüzde 3,8 olan payı 2014'de yüzde 5,6 olarak gerçekleşti. Türk müteahhitlerin bölgesel gelirlerdeki payı tüm dünyada artış gösterdi. Türk müteahhitlik firmaları Kuzey ve Latin Amerika pazarlarında neredeyse hiç yer almazken rekabetin en çetin olduğu Avrupa, Asya, Ortadoğu ve Afrika pazarlarında payını artırıyor. Çin

65 firma ve toplam pazardan aldığı yüzde 17,2'lik pay ile en büyük pazar payına sahip olurken, İspanya'nın pazar payı 2014 yılında 2013'e kıyasla dünya genelinde yüzde 14,7'den yüzde 13,1'e gerilemiş durumda, ABD'nin 32 firmasının pazar payı ise dünya genelinde yüzde 13'den yüzde 11,4'e gerilemiş bulunuyor.



Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci:

ENR Top 250 Listesi'nde bu yıl 43 firmamızın yer alması yurtdışı müteahhitlik sektörümüzün başarıdan başarıya koştuğunu göstermesi açısından önemlidir. Firma sayısı itibarıyla yıllardır bulundukları, ikincilik kürsüsündeki yerini koruyan yurtdışı müteahhitlik sektörümüz, Türkiye'nin yurtdışında tanınan en önemli marka sektörlerinin başında gelmektedir. İnanıyorum ki Libya, Irak, Suriye ve diğer Orta Doğu coğrafyasında yaşanan sıkıntılar sona erdiğinde müteahhitlik sektörümüz, daha büyük projelere imza atacak, bu ülkelerin gelişmesi, kalkınması ve yeniden inşasında büyük rol oynayacaklardır.



Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Mithat Yenigün:

"Tüm dünyada yakından takip edilip referans olarak kabul gören bu rapora; aralarından 37 tanesi Türkiye Müteahhitler Birliği üyesi olan, toplam 43 firma ile damga vurmak ve firma sayısıyla tam 8 yıldır dünyada Çin'den sonra ikinci konumda bulunmak bizim için büyük övünç kaynağıdır. Ayrıca firmalarımızın toplam gelirden aldığı payı büyük oranda yükseltmiş olmaları memnuniyet vericidir. Ortaklık kültürü ve güç birliği, uluslararası rekabette firmalarımızın önünü daha da açacaktır.

Yurtdışında gösterilen performans, küresel belirsizlikle birlikte keskinleşen uluslararası rekabete; mevcut konjonktürün Türk müteahhitlerin ana pazarları Libya ve Irak'ta yaratmış olduğu sorunlara ve petrol fiyatlarındaki gerileme ile Rusya pazarında son dönemde yaşanan yavaşlamaya rağmen kazanılmış kayda değer bir başarıdır."

Listede yer alan MÜSİAD'lı Firmalar

	2014	2015
LİMAK	163	145
KUZU	-	151
ASLAN	194	168
CENGİZ	172	177
MAPA	146	169



Aslan Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Mustafa Cihad ARSLAN:

Dünyada bir numara olmaya yakınız

İstikrarlı bir şekilde çalışmak, samimi olmak, konusunda bilgili ve başarılı olan çalışanlarımız ile istişare etmek işimizi iyi yapmamızı sağladı. Başarımız bunun sonucudur. İnsan kaynaklarını iyi yönetmek, mutlu çalışanlar yaratmak başarımızı arttırdı. Şirkete gönülden bağlı çalışanlarımız ve yöneticilerimiz işverenlerle iyi ilişkiler kurdular ve işleri yakın takip ettiler. Tüm bunlarla birlikte artan iş hacmimiz iyi yönetildi ve bugüne geldik. Ayrıca önümüze çıkan işleri iyi analiz ettik.

Listede 2013 yılında 38, 2014'te 42, 2015'te ise 43 Türk firma yer aldı. Bu durum Türk müteahhitlik sektörü algısı ve bilinirliğini tabii ki iyi etkileyecektir. Gittikçe daha çok ve özellikli inşaat işleri yapıyoruz. Dünyada bir numaraya olmaya çok yakınız. Mühendislerimiz gittikçe daha da tecrübe kazanıyor. Bunun sonucu olarak müteahhitlerimiz de daha çok iş alıyor. İşverenler de bize güveniyor. Dolayısıyla iş hacmi artıyor.

ERDEM YAYINLARI KURUMSAL
YENİLENMESİNİ TAMAMLADI



Erdem Yayınları, Erdem Çocuk, Düş Değirmeni, Minik Ada ve UMP markalarıyla faaliyet yapan yayın grubu, yayıncılığa başladığı ilk günden itibaren alanlarında söz sahibi, donanımlı ve uzman editör, illüstratör, pedagog ve ressamlarla çalışmaktadır. 30 yıldır çocuk ve genç yayıncılığının öncü kuruluşlarından olan Erdem Yayın Grubu, bir süredir devam eden kurumsal yenilenme ve büyüme çalışmalarını başarılı bir şekilde tamamlamıştır.

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Erdem Yayın Grubu Genel Müdürü Yunus Erdem: "Yaptığımız yayınlarla ilgili olarak okuyucularımızdan çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Ayrıca yayınladığımız birçok eser ile yayıncılık sektörünün gelişmesine ciddi bir katkı sağlamaktayız. Sektöre ve kültürel hayata yaptığımız olumlu katkının gelişerek devam edebilmesi için Erdem Yayın Grubu olarak kurumsal bir yapılanmaya gittik. Grubumuzun ismini, Erdem Yayın Grubu olarak yeniledik.
Erdem Yayınları, Erdem Çocuk, Minik Ada, Düş Değirmeni ve UMP markalarımızın logo ve amblemlerinde de revizyona gittik. Bu yapılanma çalışmalarının en önemli adımı, 30 yıllık genç ve çocuk yayıncılığındaki etkili, hızlı, yenilikçi ve kaliteli hizmet anlayışımızı farklı yayıncılık alanlarına da taşımaktır. Erdem Yayın Grubu olarak önümüzdeki günlerde farklı yayıncılık alanlarında sürpriz yazar ve eserlerle okuyucularımızla kucaklaşacağız." dedi.





GÜBRETAŞ,
ÜRETİM VE SATIŞLARINI ARTIRDI





GÜBRETAŞ, 2015 yılı 3. çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. 2015 yılının dokuz ayında konsolide olarak 2 milyar 268 milyon TL net satış geliri elde eden GÜBRETAŞ, bu dönemde 202,8 milyon TL konsolide kâra ulaştı. Ana ortaklık payına düşen net kâr ise 47 milyon 814 bin TL olarak gerçekleşti. GÜBRETAŞ, Türkiye faaliyetlerinde geçtiğimiz yıl aynı dönemde 380 bin ton olan üretimini 2015 yılının ilk dokuz aylık döneminde yüzde 35,3 artışla 514 bin tona yükseltti. Şirketin toplam gübre satışlarında ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,8 oranında artış sağlandı. Böylece Türkiye faaliyetlerindeki net satış geliri 1 milyar 297 milyon TL olurken, İran'daki bağlı ortaklığı Razi Petrokimyanın faaliyetlerinde ise 1 milyar 45 milyon net satış geliri elde edildi. Bunun sonucunda konsolide cirosunu önceki yıla oranla yaklaşık yüzde 12,5 artışla 2 milyar 268 milyon TL olarak gerçekleştiren GÜBRETAŞ, yılın ilk dokuz ayında yüzde 29,3'lük pazar payıyla sektör liderliği sürdürdü. Konuyla ilgili bir değerlendirme yapan Genel Müdür Şükrü Kutlu, "GÜBRETAŞ olarak rakamsal verilerimizdeki artışla istikrarlı büyümemizi sürdürüyoruz. " dedi.




ÇİFT KARTAL




ÇİFT
KARTAL





ESKİ TATLARA
YENİ LEZZETLER



Nalia Karadeniz Mutfağı; Türkiye'de yöresel Karadeniz mutfağının en iyi ve en yenilikçi temsilcisidir. İlk şubesi 2006 yılında Güneşli'de; ikinci şubesi 2009 yılında Bostancı'da hizmete girmiştir. Biri İstanbul Avrupa, diğeri Anadolu yakasında olmak üzere iki şube ile hizmet veren Nalia; İstanbul'da gerçek Karadeniz yemekleri sunan en iddialı restoranlardan biridir. Nalia; kurum kültürünün gelişmesi ve yöresel mutfağın reçeteleştirilerek, kayıt altına alınması önceliğiyle hareket ederek büyümüştür. Yöresel mutfağa kazandırdığı farklı bakış açısı ile sektörün dinamiklerini değiştirmeyi başarmış; kurulduğu günden bu yana varlığıyla sektöre yeni bir soluk ve vizyon getirmiştir.Nalia Karadeniz Mutfağı; Karadeniz'e özgü unutulmaya yüz tutmuş tatları, yeni lezzetlerle harmanlar. Mutfağındaki özgün ve sağlıklı lezzetleri her zaman müşteri memnuniyeti odaklı bir bakış açısıyla sunar. Nalia; kendine özgü etnik tarifleri eşsiz lezzetlere dönüştürürken önceliği her zaman insan sağlığıdır. Nalia Karadeniz Mutfağı; sektördeki uzun yıllara dayanan tecrübesi; özgün ve ayrıcalıklı mutfağının avantajıyla, kendi işini kurmak isteyen girişimcilerle birlikte büyümeyi hedefliyor. Tamamen Türk kültürüne ait, özel ve özgün bir mutfağa sahip olan Nalia, bu gücünü ve birikimini yeni "iş ortakları" ile birlikte tüm Türkiye'ye yaymayı amaç ediniyor.





STEELIFE, KOMŞULUK İLİŞKİLERİNİ
CANLANDIRIYOR



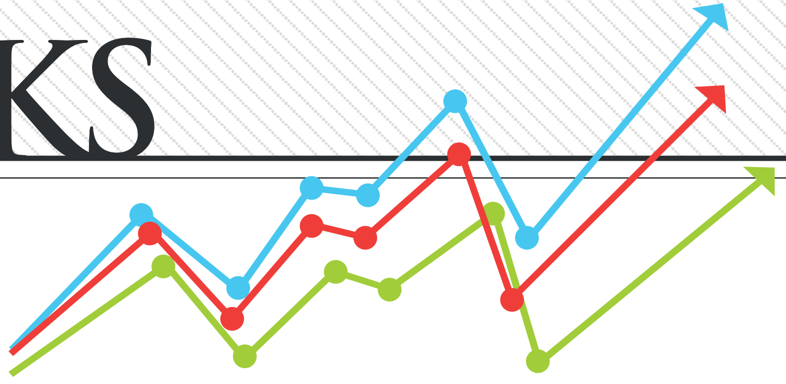
Vefa markası Steelife imzası taşıyan Ankara Gölbaşı'nda hafif çelik yapı sistemiyle inşa edilen Aden Konut Projesi, yatay yaşam konseptiyle hayalinizdeki tek katlı, bahçeli ev modelini sunuyor. İki etaptan oluşan ve ilk etabı teslim edilen Aden Konut Projesi'nin ikinci etabı da hafif çelik yapı sistemi sayesinde hızla tamamlanıyor. Projede estetik ve konfor hafif çelik yapı sistemiyle sağlam temeller üzerine inşa ediliyor.

Steelife Genel Müdürü Mimar Bülent Aydın, hafif çelik yapı sistemi ile az katlı yapılardan oluşan, özlenen mahalle kültürünün yeniden hakim olduğu, sokaklarında gökyüzünün görülebildiği estetik ve konforlu yaşam alanlarının oluşturulabileceğini kaydetti. Aden Ballıkpınarı Konut Projesi'nde de hafif çelik yapı sisteminin klasik sistemlere göre yüzde 10 daha fazla alan kullanım avantajı sayesinde geniş mekanlara sahip yatay yaşam konseptinin oluşturulduğunu belirten Aydın, "Çok katlı binalarla hızla zayıflayan komşuluk ilişkileri Aden Konut Projesi'nde yatay yaşam konseptiyle yeniden canlanıyor." dedi.

Mimar Bülent Aydın, hafif çelik yapı sisteminin, depreme dayanıklılığı, estetikliği, konforu, yüksek izolasyon değerlerine sahip olması ve müstakil binalar öngören konsepti ile kentsel yaşam düzeyinin yükseltilmesi için vazgeçilmez olduğunun altını çizdi.



SAMEKS



MÜSİAD **Ekonomik Araştırmalar Birimi**

SAMEKS
Eylül - Ekim 2015 Verileri

SAMEKS Bileşik Endeksi, Eylül ve Ekim aylarında 50 baz puanının üzerinde yer alarak ekonomik aktivitenin canlılığına işaret etmiştir

Ekonomik aktivitenin zayıf seyretmesinden kaynaklanan küresel büyümeye dair endişelerin artış göstermesi ve ABD'de istihdam verilerinin beklenenin altında kalması, FED'in faiz artırım takvimine yönelik beklentilerin 2016 yılı üzerinde yoğunlaşmasına neden olmaktadır. Bu durum ekim ayı boyunca küresel piyasalara olumlu yansırken, küresel risk algısının zayıfladığı gözlemlenmiştir.

FED'in para politikasındaki normalleşme süreci çerçevesinde ilk faiz artırımının ne zaman yapılacağına yönelik belirsizlik sürmekteyse de bu kararının takvimlenmesinde sadece iç ekonomik koşulların değil, aynı zamanda küresel ekonomik konjonktürün de etkili olması beklenmektedir.

2009 yılının ilk çeyreğinden bu yana en düşük büyüme oranını yılın 3. çeyreğinde yüzde 6,9 ile test eden Çin'de, Merkez Bankasının politika faizinde 25 baz puanı indirim kararı alması; gelişmekte olan ülke piyasalarına olumlu yansımaktadır. Her ne kadar Çin ithalatının eylül ayında yıllık bazda yüzde 20 oranında gerilemesi küresel ekonomik büyümeye dair endişeleri artırsa da Çin Merkez Bankasının ekonomiyi desteklemek adına aldığı önlemler, küresel piyasalarca olumlu karşılanmaktadır.

Avro Bölgesi'nde ise ağustos ayına ait sanayi üretimi verilerinin önceki aya göre yüzde 0,5 oranında gerileme kaydetmesinin ardından yıllık bazda enflasyonun yüzde 0,1 oranında düşmesi, bölgede deflasyon tehlikesinin henüz aşılamamış olduğuna işaret etmektedir. Avrupa Merkez Bankası tarafından, deflasyon riskine dair alınabilecek önlemlerin aralık ayında yeniden ele alınabileceği dile getirilirken, FED'in faiz artırımı sürecini beklenenden daha önce başlatması durumunda, bölge ekonomisinin bu durumdan beklenenden daha fazla etkilenebileceği ifade ediliyor.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Standard & Poor's, FED'in faiz artırım sürecinin yanında Çin'deki ekonomik aktivitenin yavaşlaması ve ülkelerin kredi hacimlerindeki hızlı büyümenin, gelişmekte olan ülkeler adına birer risk unsuru oluşturduğunu dile getirdi. Buna ek olarak; IMF'nin küresel ekonomiye dair büyüme tahminlerini aşağı yönlü revize ederek 2015 yılı için yüzde 3,1'e, 2016 yılı için ise yüzde 3,6'ya çekmesi, küresel büyümeye ilişkin beklentilerin bozulduğunu ve küresel



görünümün belirsizliğini koruduğunu göstermektedir. 7 Haziran seçimlerinin akabinde; siyasi belirsizliğin etkisiyle hareket etmek durumunda kalan piyasalara ve küresel ekonomik şartlar ve güvenlik sorunu gibi etmenlere rağmen yılın ilk yarısında sağlanan yüzde 3,1'lik büyüme oranı, yılın üçüncü ve dördüncü çeyreği için pozitif bir tablo sunmaktadır. Mevcut öncü makroekonomik göstergeler de Türkiye ekonomisinin yılın üçüncü çeyreğinde, pozitif büyüme performansının süreceğine işaret etmektedir. Dünya Bankasının, Türkiye ekonomisi için büyüme tahminlerini 2015 yılı için yüzde 3,2 ve 2016 yılı için yüzde 3,5 olarak yukarı yönlü revize etmesi, Türkiye ekonomisinin pozitif büyüme performansını sürdürerek olumlu bir izlenim sunduğunu teyit eder niteliktedir.

2016-2018 dönemini kapsayan ve ana hedeflerinin "makroekonomik istikrarın korunduğu, cari açığın ve enflasyonun aşamalı olarak düşürüldüğü bir ortamda yapısal reformlar aracılığıyla büyümeyi artırmak ve daha kapsayıcı hale getirmek" olduğu ifade edilen Orta Vadeli Program, ekim ayının en önemli gündem maddelerinden birini oluşturmuştur. Buna göre; bir önceki programda yüzde 4 olarak belirlenen 2015 yılı büyüme tahmini yüzde 3'e, 2016 için yüzde 5'ten yüzde 4'e, 2017 için yüzde 5'ten yüzde 4,5'e revize edildiği görülmektedir. Büyüme beklentilerinin birçok ülke için aşağı çekildiği bir küresel konjonktürde, 2015 yılı büyüme beklentisinin yüzde 3'e revize edilmesi, Türkiye ekonomisi için anlamlı ve tutarlı bir hamle olarak yorumlanmaktadır.

Bununla birlikte; mevcut ekonomik istikrarın sürdürülebilirliği ve daha yüksek büyüme oranlarının yakalanabilmesi adına, siyasi istikrar ve güven ortamının yeniden tesis edilmesine yönelik piyasa beklentilerinin bu süreçte artış gösterdiği görülmektedir. Bu bağlamda, 1 Kasım seçimleri sonrasında ortaya çıkan siyasi sonuç; piyasaların huzur, güven ve istikrar ortamının yeniden tesis edilmesine yönelik arzu ve beklentilerini teyit eder niteliktedir.

Takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi; 2015 yılı Eylül ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre 6,2 puan artmış ve 58,6 seviyesinde gerçeklemiştir. Endekste gözlenen bu artışta; bir önceki senenin aynı ayına göre sanayi sektörünün 4,3 puan, hizmet sektörünün ise 7,0 puan hız kazanması etkili olmuştur.

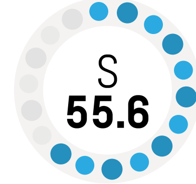
Arındırılmamış SAMEKS Bileşik Endeksi ise; 2015 yılı Eylül ayında, bir önceki aya göre 0,6 puan artarak 53,4 puana yükselmiştir. Endekste gözlenen bu artışta; önceki aya göre, sanayi sektörünün 2,8 puan artış kaydetmesi etkili olurken, hizmet sektörü ise bir önceki aya göre 0,3 puan hız kaybetmiştir.

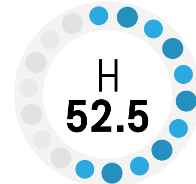
Ekim ayında ise; takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, bir önceki yılın aynı ayına göre 6,0 puan azalmış ve 49,3 seviyesinde gerçeklemiştir. Endekste gözlenen bu azalışta; bir önceki senenin aynı ayına göre sanayi sektörünün 5,5 puan, hizmet sektörünün ise 6,2 puan hız kaybetmesi etkili olmuştur.

Arındırılmamış SAMEKS Bileşik Endeksi ise; 2015 yılı Ekim ayında, bir önceki aya göre 1,9 puan azalarak 51,4 puana gerilemiştir. Endekste gözlenen bu azalışta; önceki aya göre, sanayi sektörünün 1,9 puan, hizmet sektörünün ise 2,0 puan hız kaybetmesi belirleyici olmuştur.

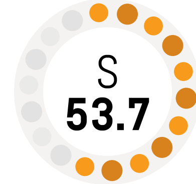
Böylece; SAMEKS Bileşik Endeksi, eylül ve ekim aylarında 50 baz puanının üzerinde yer alarak ekonomik aktivitenin canlılığına işaret etmiştir.

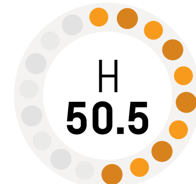
EYLÜL





EKİM





1 Kasım seçimleri sonrasında ortaya çıkan siyasi sonuç; piyasaların huzur, güven ve istikrar ortamının yeniden tesis edilmesine yönelik beklentilerini teyit eder niteliktedir



Merve Ay



Türkiye'deki iş dünyasının alternatif sesi: MÜSİAD

MÜSİAD'ı güzel bir ocak olarak gördüğünü belirten Avitaş Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç'ten MÜSİAD'ı dinledik





Çeyrek asrı geride bırakan MÜSİAD'ın güçlü ve başarılı bir sivil toplum kuruluşu haline gelme hikayesini MÜSİAD'ın kurucularından biri olan Şekib Avdagiç'ten dinledik. Avdagiç, MÜSİAD'ın yayınladığı raporlarla ve ortaya koyduğu fikirlerle Türkiye'de iş dünyasının alternatif sesi olduğunu söyledi. Avdagiç, yerli otomobille ilgili görüşlerini de Çerçeve okuyucularıyla paylaştı.

MÜSİAD'ın kurucuları arasında yer alıyorsunuz. O dönemi bir de sizden dinleyebilir miyiz?
MÜSİAD kurulmadan önce çeşitli oluşumlar, informel birliktelikler oluşmuştu; ancak bunların olgunlaşması ve bir dernek olarak ortaya çıkması 1990 senesine denk geldi. O dönemde düşünce yapıları birbirine benzer farklı sektörlerden temsilciler, bir araya geldiler ve bu kurumun temelini attılar. MÜSİAD kurulduktan çok kısa bir süre sonra hızla teşkilatlandı ve önemli başarılara imza attı. Yayınladığı raporlarla, ortaya koyduğu fikirlerle Türkiye'deki iş dünyasının alternatif sesi oldu. O güne kadar iş dünyası adına sadece belli bir kesimin söylemleri vardı. Böyle bir ortamda MÜSİAD, insani değerleri ön planda tutan bir yapı olarak ortaya çıktı. MÜSİAD, işadamlarımızın beklentilerini onların ideallerini, fikirlerini ve inançlarını dikkate alarak ortaya koydu. Bununla birlikte zannediyorum ki MÜSİAD olarak son 25 yılda önemli bir misyonu yerine getirmiş olduk.

> MÜSİAD, YAYINLADIĞI RAPORLARLA VE ORTAYA KOYDUĞU FİKİRLERLE TÜRKİYE'DEKİ İŞ DÜNYASININ ALTERNATİF SESİ OLDU

MÜSİAD'ın çeyrek asırlık geçmişinde yaşanan sıkıntılı dönemler de oldu değil mi?
Türkiye'de 1990'dan sonra hem ekonomik hem de siyasi anlamda sıkıntıların yaşandığı birçok dönem oldu. MÜSİAD, 1989 yılında Körfez'de yaşanan savaşın ardından dolayısıyla da büyük bir ekonomik krizin akabinde kuruldu. 1994'te 5 Nisan kararları ile Türkiye yine önemli ekonomik sıkıntılar yaşadı. Bu, üç aylık dönemlerde devlet tahvillerine yüzde 50 faiz ödendiği zamanlardı. 1997'lerde de 28 Şubat'ı yaşadık. 28 Şubat'ta hem siyasi hem de ekonomik anlamda büyük bir kırılım yaşandı. Türkiye 2001 yılında da ekonomik anlamda ciddi bir kaosla karşı karşıya kaldı, ekonomi dibe vurdu. 2002 yılından itibaren ise Türkiye'de siyasi iklim çok farklı ve müspet yönde değişti. Türkiye, son 25 yılın ilk 12 yılını sıkıntılı geçirdi. İkinci 12 yılda ise dahili problemlerin daha az olduğu harici sorunların daha fazla olduğu bir dönem yaşadı. Bu süre zarfında MÜSİAD, çok şükür 25. yılını tamamlama noktasına geldi.



Çeyrek asırdır var olan MÜSİAD, başarılı ve güçlü sivil toplum örgütlerinden biri. Onu diğerlerinden ayıran özellikler neler?
MÜSİAD'ın başarısının birkaç tane önemli dayanağı var. Bir kere MÜSİAD, materyalist beklentiler üzerine değil, çok sağlam idealler üzerine kuruldu. İş dünyasının beklentilerini ve işadamlarının bu konudaki taleplerini ortaya koyarken insanların haklarını, değerlerini ve inançlarını önemseyen bir yaklaşımla yola çıktı. Bu nedenle de bereketli bir yapı oldu. Siz, bir takım işleri en doğru şekilde yapmak için inancınız doğrultusunda yola çıkıyorsanız, ilahi iradenin de desteğini görüyorsunuz. Biz de MÜSİAD'ın kuruluşundan bu yana işimizi doğru ve kaliteli yapmaya çalıştık.

Bir diğer önemli husus. Derneğimiz ismiyle müsemma olarak müstakil kaldı. Kendi görüşüne yakın olan ve olmayan iktidarlar döneminde müstakil duruşunu hep korudu. Takip eden değil, takip edilen referans bir kuruluş oldu. Bugün iftiharla görüyoruz ki bizden sonra kurulan birçok işadamı derneği, MÜSİAD'ın kuruluş şeklini, teşkilatlanma yapısını, fuarlarını ve dış organizasyonlarını birebir model olarak kullanıyor. Bu da MÜSİAD'ın bir takım işleri gerçekten doğru yaptığını gösteriyor.

Derneğimizin başarılı olmasında etkili bir diğer unsur da yönetim kurulu başkanı ve yönetim kurulu üyelerinin değişimi ile ilgili olan anayasamız. Tüzüğümüz gereği, Kurucu Başkanımız Erol Yarar'ın dokuz sene başkanlık yaptığı dönem dışında yönetim kurulu başkanlığı dört, yönetim kurulu üyeliği de altı yılla sınırlandırıldı. Bu da kuruma bir dinamizm verdi. Her yeni gelen arkadaş yeni bir enerji ile işe başlıyor. Daha çok insana ulaşmayı ve daha fazla hizmeti realize etme noktalarını gündeme getiriyor. Bence bu çok önemli.





MÜSİAD, üye politikasıyla da farklı bir kurum. Bununla ilgili neler söylemek istersiniz?
MÜSİAD üyeliği için işadamlarında iki özellik aranıyor. İlk olarak üyenin ahlaki yönü ile ilgili bir sorgulama yapılıyor. Yani işadamının iş dünyasındaki duruşunun ve iş yapma şeklinin MÜSİAD'ın ilkelerine, inançlarına ve değerlerine uygun olması gerekiyor. İkinci bir konu ise kişinin iş dünyası içerisinde kendi alanında belli bir büyüklükte olması ve belli bir yapıda üretim ya da ticaret yapıyor olması isteniyor. Bu iki konuyu bir araya getiren kişiler derneğimize üye olabiliyor. Biz bu anlamda nitelik ve nicelik ikilemine hiçbir zaman düşmedik. MÜSİAD'a nitelikli üye kazandırma konusundaki yaklaşımımızdan hiçbir zaman taviz vermedik. Nicelik konusunda ise hiçbir zaman popülist bir yaklaşımda bulunmadık. MÜSİAD, makul bir üye sayısıyla tüm Türkiye coğrafyasını kapsayacak bir yapıyla yürüyüşüne devam ediyor. Biz kuruluşumuzun hemen ardından içeride teşkilatlanmaya başladıktan çok kısa bir süre sonra yurtdışında da teşkilatlanmaya başladık. Bugün Allah'a çok şükür teşkilatlanma çalışması yapmadığımız kıta kalmadı. Birçok ülkede hatta ulaşılması zor yerlerde dahi teşkilatlanmamız mevcut. Böylelikle dünyanın dört bir yanından enformasyon alarak, genel merkezimizi besliyoruz. Elimizden geldiğince Türkiye merkezli olarak tüm dünyayı kavramaya çalışıyoruz.

> MÜSİAD, MATERYALİST BEKLENTİLER ÜZERİNE DEĞİL, ÇOK SAĞLAM İDEALLER ÜZERİNE KURULDU

MÜSİAD sizin için ne ifade ediyor? MÜSİAD'ı bir de siz tanımlar mısınız?
MÜSİAD çok değerli bir yuva, güzel bir ocak. MÜSİAD'ı değerli, inançlı, kaliteli, vatanperver ve bu ülkenin mayasını oluşturan insanların bir araya geldiği bir kurum olarak görüyorum. Ümit ediyorum ki kurumumuz, ömür boyu bu niteliklerinden taviz vermeden hatta daha da güçlenerek yürüyüşüne devam eder.

MÜSİAD mensubu bir işadamı olarak gençlere tavsiyeleriniz var mı?
Yeni nesil eğitimli ve birikimli olarak yetişiyor. Ama şöyle bir durum var ki yeni nesil çok fazla emek vermek, çalışmak istemiyor. Daha rahat bir hayat sürmeyi amaçlıyor. Ben şahsen Türkiye'nin henüz bu noktada olmadığını düşünüyorum. Aileleri tarafından kurulup geliştiren şirketlerin daha ileri taşınması konusunda gençlere önemli görevler düşüyor. En azından onlara ebeveynlerinin kurmuş oldukları işleri devam ettirmelerini tavsiye ediyoruz. Çünkü işin en zor aşaması ilk tuğlayı koymaktır. Ondan sonrası zaten kolaydır. Türkiye'de maalesef 100-200 yıllık şirketler çok fazla yok. Olanlar da dünya devi şirketler değil. Dünya devi olabilmiş şirket sayımız çok az. Bu konuda gençlere önemli görevler düşüyor. Ben gençlerden mutlaka ve mutlaka yurtiçinde ürün veya hizmet üretmelerini talep ediyorum. Dünyaya kapalı olamayız. Tabii ki ithalat yapmalıyız. Ancak yurtdışından Türkiye'ye ürün getirip satmak-





tan ziyade ülkemizde bir şeyler üretebilmek daha önemli. Gençlerin, Türkiye'de bir şeyleri üretmeyi, tasarlamayı, yeni teknolojiler hayata geçirmeyi ve bunları Türkiye pazarına daha sonra da dünyaya satmayı hedeflemeleri gerekiyor. Gençler, büyüklerinin kurdukları işleri küçümsememeliler. Tabii ki ikinci neslin illa ebeveynlerinin işlerini devam ettirmeleri gerekmiyor. Çok kıymetli fikirleri olabilir, o zaman da o konuyla ilgili kendilerine rota çizebilirler. Türkiye'nin en eğitimli insanları, çok uluslu şirketlerde işe girmeyi hedefliyorlar. Bu büyük bir ayıp ve önemli bir kayıptır. Biz kardeşlerimizi Türkiye'nin en iyi okullarını tahsis ederek dünyadaki çok uluslu firmalara hizmet etsinler diye yetiştirmedik. Gençler, müteşebbis olmalılar; onların bu topluma karşı borçları var. Bunu yerine getirmelerini canı gönülden arzu ediyorum. Biz, Genç MÜSİAD'la müteşebbis ruhu diri tutmaya çalışıyoruz. Çünkü Türkiye'nin en fazla ihtiyaç olduğu kişiler müteşebbislerdir. Biz cinsiyet ayrımına gitmeden tüm genç kardeşlerimizi iş dünyasına davet ediyoruz.

Son dönemde gündemde yerli otomobil üretimi yer alıyor. Sizin bu konuyla ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

Türkiye, şu anda 1,2 milyon oranında taşıt üretiyor. Dolayısıyla ülkemiz bu konuda sıfır noktasında değil. Türkiye'nin kendi traktör, otobüs, minibüs markaları var. Ayrıca savunma sanayinde araç üretiyor. Biz olayı sadece otomobil üretmek olarak görürsek çok önemli bir fikri ıskalamış oluruz. Şu an piyasada 120 ayrı çeşit otomobil alabilirsiniz. Siz 121. olarak piyasaya girecekseniz, piyasadan önemli bir pay almanız gerekecek. Ekonomik anlamda düşündüğümüzde herhangi bir otomobilin sadece iç piyasada satılarak ayakta kalması pek mümkün görünmüyor. Böyle bir proje ortaya koyduğumuz zaman jargonu değiştirmek gerekiyor. Ben jargonumuzu yerli otomobil yerine dünya otomobili olarak değiştirmeyi öneriyorum. Yerli otomobil, doğru bir fikir. Bu resmi büyütmek ve bunu dünya ölçeğinde sunabileceğimiz bir proje olarak tasarlamamız lazım. Bu konuda çok iddialı. Bu nedenle özel sektörün yeni trendleri göz önüne alarak çok dikkatli çalışması gerekiyor.

> MÜSİAD'A NİTELİKLİ ÜYE KAZANDIRMA KONUSUNDAKİ YAKLAŞIMIMIZDAN HİÇBİR ZAMAN TAVİZ VERMEDİK

Türkiye'nin otomotiv sektöründe ciddi birikimi var. Türkiye'nin otomotiv ihracatı bu sene 23-24 milyar dolar olacak. Bunun yaklaşık olarak yüzde 55'i taşıt, yüzde 45'i de komponent ihracatıdır. Yani Türkiye'nin bu konuda iyi bir altyapısı var. Türkiye'deki ana otomotiv ve yan sanayi birikimiyle bu projeyi rahatlıkla kavrayabilecek yapıdayız. Ama dediğim gibi yerli otomobili önce bölgesel daha sonra dünyada pazarlayabileceğimiz bir ürün gibi görebileceğimiz büyük bir hedef koymamız gerekiyor.



Şekip Avdagiç **Kimdir?**

Şekip Avdagiç, 1959 yılında Zenica'da (Bosna-Hersek) doğdu. Almanya-Köln'de başladığı ilköğretimine İstanbul'da devam etti. İlk ve orta eğitimini İstanbul'da tamamladı. 1982 yılında İstanbul Teknik Üniversitesinden Makina Mühendisi olarak mezun oldu. 1988'de İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletmecilik İhtisas Programını derece ile bitirdi. Otomotiv sanayinde faaliyet gösteren Avitaş'ın Yönetim Kurulu Başkanlığını sürdürmektedir.

1990 yılında MÜSİAD'ın kuruculuğunu yapan heyette görev aldı ve 2000 yılına kadar Genel Başkan Yardımcısı olarak görev yaptı. 1995-1999 arası İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyeliğinde bulundu. 2005-2009 arasında İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyeliği yaptı. 2008-2009 arasında İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Ajansı Yürütme Kurulu Üyeliği'nde bulundu. 2009 yılında İstanbul 2010 Avrupa Kültür Başkenti Ajansı Yürütme Kurulu Başkanı oldu ve projenin tamamlanması ile bu görevi 2011 yılının Haziran ayında sona erdi. Mart 2009-2013 arasında İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yaptı.

Mayıs 2013'ten itibaren İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı olarak görev yapmaktadır. İstanbul Ticaret Üniversitesi, Uluslararası Sarajevo Üniversitesi, Prof. Dr. Fuat Sezgin İslam Bilim Tarihi Araştırmaları Vakfı ve İstanbul Teknik Üniversitesi Geliştirme Vakfı Mütevelli Heyeti üyesi olup, ayrıca Kompozit Sanayicileri Derneği Başkanı ve TAYSAD Yönetim Kurulu Üyesi'dir.

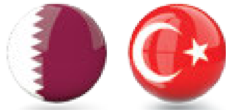




Yakup Kocaman

100 YILLIK ANLAŞMA TÜRKİYE-KATAR

Türkiye ile Katar'ın son dönemdeki yakınlaşması hem tarihsel arka plan tarafından destekleniyor hem de uluslararası enerji politikalarında iki ülkenin çıkarları örtüşüyor





KAPAK KONUSU

Katar'ın dünyadan yılda 40 milyar dolar ithalat yaptığı düşünüldüğünde Türkiye'nin Katar pazarında yeterince var olmadığı göze çarpıyor

Osmanlı Devleti ile İngilizler arasında denge kurmaya çalışan Câsim bin Sâni; buna rağmen, bölgedeki diğer liderlerden farklı olarak, hiçbir zaman iradesini İngilizlere teslim etmemiştir. Zaten bu tavrından olsa gerek, Osmanlı Devleti de 1913 Osmanlı-İngiliz Anlaşması'nda, İngilizlerin dayatmalarına karşılık, Katar'ın bağımsızlığını sağlayacak düzenlemelerin yapılmasında ısrarcı olmuştur. Başka bir deyişle bu ısrarcı tutum, bugünkü modern Katar'ın ortaya çıkmasını sağlamıştır."

Prof. Dr. Zekeriya Kurşun'un, tarihi vesikalara dayanarak yayınladığı, "Basra Körfezi'nde Osmanlı-İngiliz Çekişmesi: Katar'da Osmanlılar" isimli kitabından alıntıladığımız bu değerlendirme, son dönemde Türkiye-Katar arasında gelişen ani dostluk ilişkisinin tarihsel arka planına ışık tutuyor.

İngilizler 1865'te İran'ın Buşehr kasabasına askeri deniz üssü kurmuş, bugünkü Bahreyn, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri ve Umman'ı ele geçirmek için siyasi, ticari ve askeri manevralar yapmaya başlamıştı. (-)Osmanlı ise 1500'lü yıllardan itibaren Mısır ve Basra üzerinden kontrol ettiği Katar'ın önemini 1869 yılında yükselterek orada bir kaymakamlık kurmuştu. İngilizler, Osmanlıya tabi Katar Kaymakamı Şeyh Muhammed Câsim bin Sâni'yi türlü yöntem ve tehditlerle yıllar yılı yanlarına çekmek istemiş ancak asla başarılı olamamışlardı. Katar'ı 30 yıldan fazla yöneten Şeyh Sâni, Sultan II. Abdülhamid'e yazdığı tüm mektuplarda Emir-ül Mü'minin'e itaatkar olduğunu beyan ediyordu, buna mukabil Sultan Abdülhamid'in de Şeyh Sâni'ye çok özel bir alaka gösterdiği biliniyordu.

> AVRUPA, TÜRKİYE ÜZERİNDEN GELECEK BORU HATLARIYLA AZERİ, TÜRKMEN, İRAN VE KATAR GAZINI SATIN ALMAK İSTİYOR

Katar'ın boyun eğmemesi üzerine, İngiliz savaş gemileri 1893'te, bir sorun bahanesiyle Katar sahillerine yanaşarak Zubara nahiyesini 4 gün 4 gece boyunca top atışıyla bombaladı. Birçok Katarlının hayatını kaybettiği bombalamada, halkın inci avında kullandığı bin civarında kayığın bir bölümü yakıldı, bir bölümüne de İngilizler tarafından el konularak Bahreyn'deki deniz üssüne götürüldü. İngiliz konsolosu, Şeyh Sâni'ye bir mektup yazarak kayıklar karşılığında 30 bin rupi ceza ödemesi gerektiğini iletti. Şeyh Sâni bunu dikkate almadı. Bunun üzerine İngiliz Konsolos, Katar topraklarına çıkarak Şeyh Sâni'yle görüşmek istediyse de Şeyh Sâni bu görüşme talebini de reddetti ve olayları Osmanlı yönetimine bildirerek Devlet-i Aliyye'den yardım talebinde bulundu. Osmanlı ise Katar sahillerini korumak üzere bölgeye korvetler ve askeri birlik gönderme kararı aldı.

Katar Ekonomik Reel Büyüme Oranı

Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Oran %	16,7	13	6	6,3	6,1	7,7	6	6,1

*Tahmin

Kaynak: Katar Kalkınma Planlaması ve İstatistik Bakanlığı

Katar 2014'te Hangi Ülkelere Ne Kadar Sıvılaştırılmış Doğalgaz (LNG) Sattı

Ülkeler	Japonya	Güney Kore	Hindistan	Çin	Türkiye
Milyar Metreküp	21,9	17,5	16,6	9,2	1,2

Tarih ve Ekonomik Menfaatler Ortak

Türkiye ile Katar'ın son dönemdeki yakınlaşması hem tarihsel arka plan tarafından destekleniyor hem de uluslararası enerji politikalarında iki ülkenin çıkarları örtüşüyor. Avrupa-Asya-Afrika-Orta Doğu arasında küresel bir enerji geçiş üssü olma stratejisini benimseyen Türkiye, Avrupa Birliği'nin Katar gazının Avrupa'ya boru hattı ile taşınmasına yeşil ışık yakan talebine de olumlu cevap veriyor.

Rusya Tehdidi Enerji Yollarını Yeniden Çizdirebilir

Rusya'nın Ukrayna'yı ve Kırım'ı işgali, herkese Su-



Türkiye-Katar Arasındaki Ekonomik ve Ticari Anlaşmalar

Anlaşmanın Adı	İmza Tarihi
Ekonomik ve Teknik İşbirliği Anlaşması	11 Mart 1985
Hava Ulaştırması Anlaşması	3 Mayıs 1990
Ekonomik ve Teknik İşbirliği Karma Komisyonu (KEK) I. Dönem Toplantısı, Doha	18-20 Mayıs 1991
Ekonomik ve Teknik İşbirliği Karma Komisyonu (KEK) II. Dönem Toplantısı, Ankara	21-22 Ekim 2001
Yatırımların Karşılıklı Korunması ve Teşviki Anlaşması	25 Aralık 2001
Çifte Vergilendirme Önleme Anlaşması	25 Aralık 2001
Ekonomik ve Teknik İşbirliği Karma Komisyonu (KEK) III. Dönem Toplantısı Tutanağı, İstanbul	19-21 Kasım 2006

riye'yi bombalaması, enerji arz güvenliğinin önemini bir kez daha öğretti. Avrupa doğalgaz ithalatında yüzde 27 oranında Rusya'ya bağımlıyken Türkiye'nin bağımlılığı yüzde 58 ile iki kat daha yüksek bir seviyede. Putin'in savaş makinalarını soktuğu Suriye'de muhalefeti bombalamaya başlaması, iki kez Türkiye'nin hava sahasını ihlal etmesi, Türkiye'nin enerjide Rusya'ya olan bağımlılığının yeniden tartışmaya açılmasına neden oldu. Doğalgazda alternatif ülke arayışlarında öne çıkan ülkelerin başında ise 34 trilyon metreküp doğalgaz rezerviyle dünyanın 3. büyük doğalgaz yataklarına sahip olan Katar geldi. Yılda 1114 milyar metreküp doğalgaz ihraç eden Katar, bu rakamla dünya çapındaki toplam sıvılaştırılmış gaz (LNG) satışının yaklaşık 3'te birini tek başına üstlendi.

"Katar'ın LNG tankerleriyle yaptığı doğalgaz ihracatının, Türkiye'nin yıllık 50 milyar metreküplük toplam doğalgaz ithalatının iki katına denk geldiğini vurgulamak gerekiyor."

Çin'den Daha Hızlı Büyüyor Ama Biz Orada Yokuz!

Dünyada Çin'den daha hızlı bir devlet gösterin deseler biraz düşünürüz değil mi? Oysa Katar ekonomisi 2000-2012 döneminde Çin ekonomisi 3 kat büyürken Katar ekonomisi 4 kat büyüdü. Aynı dönemde diğer körfez ülkelerinden iki kat daha fazla büyüyen Katar, bu büyüme hızıyla son 15 yılda dünyada en hızlı büyüme kaydeden ülke oldu. Katar, 2014'te 107 bin dolara ulaşan kişi başı milli gelirini doğalgaz ve petrol sayesinde büyütmüş olsa da artık yeraltı kaynaklarına bağımlılıktan kurtulmak istiyor, bu amaçla iç pazarını büyütmek için yabancı yatırımcılara daha açık bir politika izliyor. Ancak dünyanın en hızlı büyüyen bu ekonomisinde Türk şirketlerinin neredeyse esamisi bile okunmuyor.

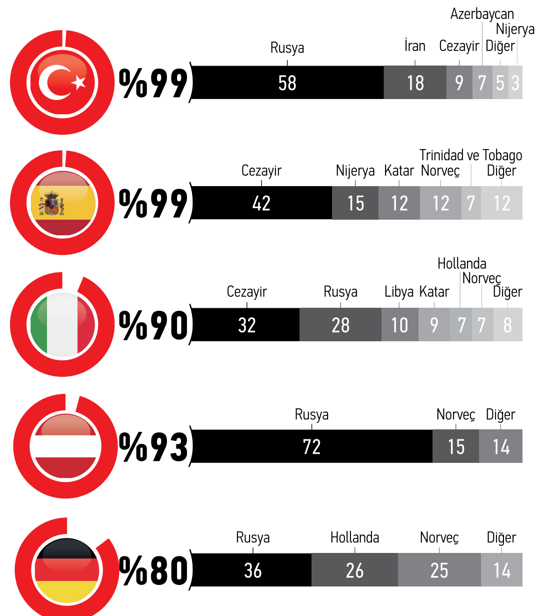
Dış Ticaretimiz 1 Milyar Dolar Bile Değil

Milli geliri 210 milyar dolar olan Katar'la Türkiye arasındaki ticaret hacmi 2014'te 244 milyon dolardı. 2015'in ilk 8 ayında 302 milyon dolara çıktı. Katar'dan ithalatımız ise 400 milyon dolara yaklaştı. Toplam dış ticaretimiz henüz 1 milyar doların altında. Katar'ın dünyadan yılda 40 milyar dolar ithalat yaptığı düşünüldüğünde Türkiye'nin Katar pazarında yeterince var olmadığı göze çarpıyor. Türkiye Katar'dan spot siparişlerle 2014-2015 döneminde 1,2 milyar metreküp doğalgaz satın aldı. Cezayir'den yılda 4,4 milyar metreküp LNG ithal eden Türkiye, boru hatları kanalıyla Rusya'dan yılda 30 milyar metreküp, İran'dan 10 milyar metreküp gaz satın alıyor.

Rusya ve Katar-Türkiye Avrupa Pazarında Rakip

Ülkelerarasında karadan veya denizden doğalgaz boru hattı kurulumu politik, coğrafi ve finansal güçlükler nedeniyle hiç de kolay değil. Örneğin, Azeri ve Türkmen gazını Avrupa'ya taşıması düşünülen Nabucco Projesi neredeyse 15 yıl konuşulup hayata geçirilemedi. Rusya ise Türkiye üzerinden Avrupa'ya gaz satmak için önerdiği Türk Akımı projesini, kendi isteğiyle, herhangi bir gerekçe

Doğalgazda ithalata yüksek oranda bağımlı olan ülkelerde, doğalgaz ithalatının tedarikçi ülkelere dağılımı



Kaynak: Uluslararası Enerji Ajansı, Doğalgaz İstatistikleri ve TEPAV hesaplamaları



Türkiye-Katar Dış Ticaret Rakamları (*dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2010	162.549.395	177.045.995	339.595.390	-14.496.600
2011	188.137.525	481.071.900	669.115.425	-292.880.375
2012	257.329.333	466.498.532	723.827.865	-209.169.199
2013	244.077.151	373.923.305	618.000.456	-129.846.154
2014	344.829.789	394.551.959	739.381.748	-49.722.170
2014[a]	26.732.697	26.029.704	54.762.401	-1.297.007
2015[a]	134.385.968	109.442.618	243.828.586	24.943.350

a: Ocak-Nisan verileridir.
Kaynak: TÜİK



belirtmeden iptal etti. Türkiye'nin, Azerbaycan (TANAP projesiyle) ve Türkmenistan gazını 2020 itibarıyla Avrupa'ya satmaya başlayacak olması, bununla beraber Katar ve İran gazını Avrupa'ya satmak için girişimlerde bulunması Rusya'yı rahatsız etmişe benziyor. Suriye rejimini koruma gerekçesiyle Suriye'ye giren Rusya'nın Suriye ve Irak'taki zengin enerji yataklarını işletmek için zemin oluşturmaya çalıştığı biliniyor. Geçtiğimiz yıllarda Ukrayna'yı kış ortasında gazsız bırakan Putin'in benzer bir senaryoyu Avrupa ülkelerine uygulamasından korkan Avrupa Birliği (AB) ülkeleri doğalgazda Rusya bağımlılığından kurtulmak istiyor. AB halen doğalgaz ithalatının yüzde 27'sini, Rusya'dan başlayan, Ukrayna, Polonya ve Karadeniz içerisinden geçen gaz boru hatları vasıtasıyla yapıyor. Öte yandan AB toplam gaz alımının sadece yüzde 5'ini Katar'dan, LNG tankerleri vasıtasıyla gerçekleştiriyor. Uzun vadede Rusya'nın oranını azaltıp Katar gazının payını artırmak isteyen Avrupa, Türkiye üzerinden gelecek boru hatlarıyla Azeri, Türkmen, İran ve Katar gazını satın almak istiyor.

> TÜRKİYE, AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KATAR GAZININ AVRUPA'YA BORU HATTI İLE TAŞINMASINA YEŞİL IŞIK YAKAN TALEBİNE OLUMLU CEVAP VERİYOR

Katar Gazının Türkiye'ye Ulaşması İçin Üç Yol

Avrupa uzun vadede Katar ve İran gazının da Türkiye üzerinden Avrupa'ya taşınması muhtemel görünüyor. Türkiye ile Katar arasında 2009'dan bu yana yapılan boru hattı görüşmelerinde iki farklı boru hattı güzergahı ön plana çıkmıştı. İlki Katar-Suudi Arabistan-Kuveyt-Irak-Türkiye hattıydı. Irak'taki geçiş yollarının Işid tarafından tehdit altında olması bu seçeneğin vadesini uzattı. Diğer yol ise Katar-Suudi Arabistan-Ürdün-Suriye-Türkiye hattıydı. Bu seçenek de Suriye'deki mevcut durum nedeniyle kısa ve orta vadede zor görünüyor. Henüz konuşulmamış diğer opsiyon ise Katar'dan çıkacak hattın İran üzerinden doğrudan Türkiye'ye ulaşması.. Hazar denizinden Azeri ve Türkmen gazını toplayan Tanap hattı, benzer şekilde Orta Doğu'da iki ülkenin gazını ortak şekilde Türkiye'ye taşıyabilir. İran'ın Avrupa'yla yakınlaştığı bir dönemde bu seçeneğin öne çıkıp çıkmayacağı merak konusu.

YERLİ LNG SANTRALİ YATIRIMLARI ARTIYOR

Küresel LNG pazarı 2014'te 334 milyar metreküptü. 2015'te yüzde 10 büyüyerek 365 milyar metreküpe çıktı. Türkiye yılda 50 milyar metreküp doğalgaz tükettiğine göre, dünyada, tüketimimizin 7 katından fazla LNG ticareti yapılıyor. Global LNG

> **Stratejik Yakınlaşmada Enerji Yolları Etkisi**
>
> Katar Emiri Şeyh Hamid Bin Halife El Tani'nin Şubat 2008'deki daveti üzerine Katar'a giden Türkiye Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, iki ülke arasındaki stratejik yakınlaşmayı resmiyete döktü. Katar Emiri Sheikh Hamad bin Khalifa al Thani ise Ağustos 2009'da 2 günlüğüne geldiği çalışma ziyaretinde Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'la görüştü, iki ülke arasında 8 anlaşma, 3 protokol ve 4 mutabakat imzalandı. Gündemin ilk maddesi enerjiydi. Türkiye'nin Katar'dan LNG ithali, iki ülke arasında bir doğalgaz boru hattı kurulması açıkça konuşuldu.

Katar'da İş Yapmak İsteyenler Bunları Bilmeli !

- Katar, gıda ihtiyacının tamamını ithalat yoluyla gidermektedir.

- İki ülke arasında çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması 2008'de yürürlüğe girdi. Yatırımların Karşılık Korunması ve Teşviki Anlaşması ise 2001 yılında imzalanmıştı.

- Katar iç üretimi olan mal gruplarında (demir-çelik çubuklar yüzde 20, çimento yüzde 20 ve üre yüzde 30) koruma politikası izlemektedir.

- Katar'a yapılan ihracatımızda başlıca ürünler demir ve çelik, elektrikli makine ve cihazlar, inşaat malzemeleri, ev tekstili ürünleri, gıda, mobilyalar ve taşıtlardır.

- Kamu ihalelerinde "sabit fiyat" politikası uygulanıyor. Yani Katar'dan iş aldıktan sonra iş bedelinin ihale sözleşmesinde yazan fiyatın üstüne çıkması halinde ciddi bir krizle karşılaşmak mümkün.

- Kişi başı milli geliri 100 bin dolar olan Katar yeniliklere çok hızlı adapte oluyor. Bu ülkede başarılı iş yapmak isteyen yabancı şirketler, ürün ve hizmetlerini çok sık yenilemek zorunda kalıyor. Bu nedenle Katar'da iş yapmak isteyenler pazarı çok yakından takip etmek zorunda.

- Katar devletinin bazı sektörlerdeki tekelleri ve bazı ticaret gruplarının hakimiyeti bulunan sektörlerde oyuncu olmanın kolay olmadığını bilmek gerekiyor.

- Katar yasalarına göre ülkede şirket kurmak isteyen yabancılar % 51 oranında Katarlı ortak almak zorunda. Finans sektörü gibi bazı istisnai sektörlerde bu yüzde 51 şartı bulunmuyor. Ayrıca minimum 54 bin dolar ödenmiş sermayeyle işbaşı yapılması gerekiyor. 189 ülke arasında yapılan İş Yapma Kolaylığı Endeksinde Katar'ın 50. sırada. Türkiye ise 55.

- Müteahhitlik şirketlerinden uluslararası iş tecrübesi isteniyor ve yüksek iş güvenliği standartlarını karşılamamaları halinde ihaleden uzaklaştırılabiliyorlar. Bazı Türk inşaat şirketlerinin oradan olumsuz sonuçlarla döndüğünü bilmek gerekiyor.

- Katar bankaları, Türk bankaların verdiği kredi teminat mektuplarını kabul etmiyor. Üçüncü banka kullanıldığında maliyet artıyor.

Türkiye'den Katar'a En Fazla İhraç Edilen Ürünler (1000 Dolar)

ÜRÜNLER	2011	2012	2013
Elektrikli makine ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazlar; aksaparça-aksesuarı	46.860	46.860	46.860
Demir - Çelik	12.172	40.100	5.635
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler; bunların aksam ve parçaları	17.774	23.652	28.309
Demir veya çelikten eşya	16.719	17.135	19.028
Mobilyalar, yatak takımları; aydınlatma cihazları; reklam lambaları, ışıklı tabelalar vb; prefabrik yapılar	13.172	15.806	24.296

pazarının 2020'de 476 milyar metreküpe ulaşması bekleniyor. Türkiye halen Cezayir, Nijerya ve Katar'dan sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) satın alıyor. Gemilerle gelen sıvı gaz, Türkiye'nin halen sahip olduğu iki LNG santralinde depolanıp kuru gaza dönüştürülerek yerli boru hatlarına aktarılıyor. Marmara Ereğlisi'nde bulunan ve 1994'te kullanıma giren LNG istasyonu BOTAŞ'a ait. İzmir Aliağa'da kurulu, Egegaz LNG istasyonu ise 2006'dan bu yana aktif.
Geçen yıl Çeçen Holding, Ege Yıldızı, Kolin A.Ş, Tayfun A.Ş. ve Genel Enerji firmaları Türkiye'de yeni LNG santralleri kurmak için harekete geçti. Enerji Piyasası Düzenleme Kuruluna yapılan başvuruların toplam yatırım tutarı 2,5 milyar dolar. Santrallerin saklama kapasiteleri toplamı 1,5 mil-

Katar'dan Türkiye'ye En Fazla İhraç Edilen Ürünler (1000 Dolar)

ÜRÜNLER	2011	2012	2013
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	312.832	300.046	217.110.053
Plastikler ve mamulleri	80.775	137.461	131.269.740
Organik kimyasal ürünler	17.475	20.428	17.557.651
Muhtelif kimyasal maddeler (biodizel, yangın sondürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)	303	5.444	1.352.600
Demir-Çelik	-	27.076	-







yar metreküp civarında. Yeni LNG santrallerinin faaliyete geçmesi halinde, Katar'dan daha fazla LNG tankerinin Türkiye limanlarına yanaşabilmesi mümkün. Türkiye Katar'dan ilk kez 2014'te 1,2 milyar metreküplük LNG talebinde bulundu. Ancak talep hızlı oluştuğu için Katar'dan ancak talebin 3 katı daha az miktarda, 9 tanker LNG geldi. Bu satın alış spot olarak gerçekleşti. Yani uzun vadeli bir sözleşme kapsamında değildi. Şimdilik spot alımlar gerçekleşiyor olsa da Türkiye'nin Katar'la orta veya uzun vadeli gaz alım anlaşmaları imzalaması söz konusu olabilir.

TÜRKİYE'NİN KATAR'LA ORTA VEYA UZUN VADELİ GAZ ALIM ANLAŞMALARI İMZALAMASI SÖZ KONUSU OLABİLİR

Petrol Fiyatlarındaki Düşüş Katar'ı Sarsmadı

Petrol fiyatları tahminlerin çok ötesinde düşüş gösterince İran, Rusya ve Suudi Arabistan gibi ülkelerin bütçeleri sarsıldı. Ancak Katar'ın esas gelirinin petrolden değil doğalgazdan elde ediyor olması nedeniyle bu şok dalgasından az sarsıntıyla etkilendiği söylenebilir. Zira, Katar ekonomisi 2014'te reel olarak 6,1 oranında, 2015'te ise 7,7 oranında büyüdü. Ancak petrol fiyatlarındaki düşüş, eski doğalgaz müşterilerinin ucuz petrole kaymasına neden olmaya başladı. Bu da gaz üreticilerini yakında olumsuz etkileyecek.

Gaz Pazarında Yeni Müşterilere İhtiyaç Var

Katar'ın, şimdiki en büyük müşterisi olan Japonya'yı 2023 yılında kaybetmesi bekleniyor. Japonya'nın 2023 itibarıyla, ABD'nin kaya gazından elde ettiği ucuz doğalgazdan alıma başlaması ve Avusturalya'dan ve Rusya'dan gaz alımını artırması, buna karşın uzak coğrafyadan gelen Katar gazını maliyetler nedeniyle yüzde 80 oranında azaltması bekleniyor. Katar'ın yeni sözleşmelere, yeni pazarlara ihtiyacı var. Bu noktada Türkiye ve Avrupa Katar'ın karşısına çıkan ilk seçenekler arasında yer alıyor.

İran Katar'da Gaz Sahası İşletiyor

Katar'ın Avrasya'da Rusya'dan sonraki en büyük rakibi İran. İran Rusya'dan sonra dünyanın en büyük ikinci doğalgaz yataklarına sahip. Üçüncü sırada ise Katar var. İran'ın ayrıca Katar toprakları içerisinde, Katar'ın doğu ucundaki North Field gaz yataklarında doğalgaz arama, üretim yapma hakları bulunuyor. Ancak Batı petrol şirketleri Katar'da üretilen İran gazını ambargo kararları gereği satın almıyor.

ABD-KATAR GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİDİYOR FIRSATI

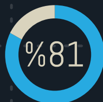
Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) üyesi olan Katar Devleti'nin, Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn, Umman, Birleşik Arap Emirlikleri ile gümrük birliği anlaşması bulunuyor. Bu ülkelerin birbirinden ithal ettikleri ürünlerdeki standart tarife yüzde 5. Türk şirketleri bu ülkelerden herhangi birinde üretim üssü kurarsa, diğer üyelere yüzde 5 gibi düşük bir vergi avantajından yararlanarak ürün satabilir. Bunun yanında Katar'ın 2006 yılından bu yana ABD ile serbest ticaret anlaşması görüşmeleri devam ediyor. Görüşmeleri olumlu sonuçlanırsa, Katar'da üs kuran Türk şirketlerinin Katar üzerinden ABD pazarına açılması avantajlı hale gelecek.

Nüfusun 8'de Biri Yerli

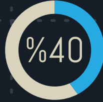
Türkiye'de Katar kökenli 60 civarında faaliyet gösteriyor. Nüfusun 2,1 milyon olduğu ülkede yerli halk 250 bin kişi. 1,85 milyon kişi ise yurtdışından gelen beyaz yakalı ya da mavi yakalı çalışanlar. Batı ülkelerden gelenler genelde üst düzey yönetici, Hindistan, Pakistan, Filipinler gibi ülkelerden gelenler ise işçi sınıfını oluşturuyor.

Avrupa ülkelerinin Rusya gazına bağımlılığı

(Toplam içinde Rus gazının ağırlığı -%)



Avrupa'ya boru hatlarıyla taşınan doğalgaz



Ukrayna'dan Avrupa'ya taşınan doğalgaz

Norveç
İsveç %100
Finlandiya %100
Estonya %100
Rusya
Letonya %100
Litvanya %100
Danimarka
Hollanda %5.8
Belarus
İrlanda
İngiltere
Belçika %43.2
Polonya %54.2
Alman. %39.3
Çek C. %80.5
Slovakya %63.3
Ukrayna
Lüksemburg %27.9
Avust. %52
Macar. %49.5
Moldova
Fransa
İsviçre
Romanya
Bosna H.
İtalya %20
Sırbistan
Bulgar. %100
Karadağ
Makedonya
Arnavutluk
İspanya
Slovenya %57.4
Türkiye %58*
Portekiz
Yunanistan %54.8
Hırv. %37.1

*Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu 2012 verisi

Avrupa'ya doğalgaz hangi yoldan gidiyor

Kuzey Akım ve Yamal boru hattından verilen günlük gaz

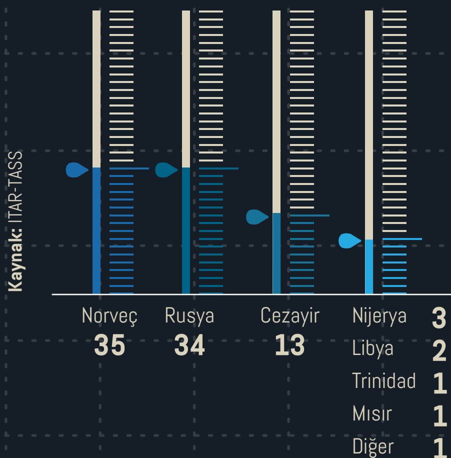
95 milyon metre³

Ukrayna üzeridne verilen günlük gaz miktarı

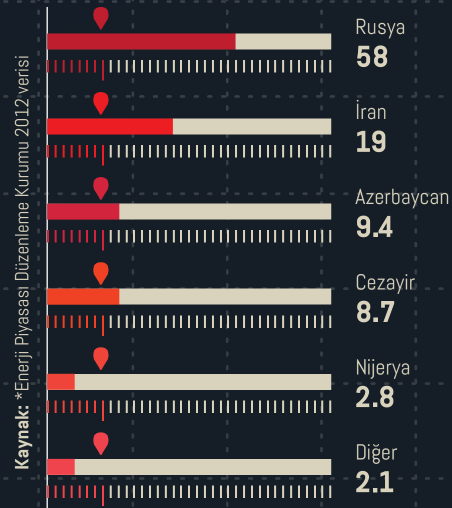
175 milyon metre³

Avrupa'nın gaz ithalatı

(Toplam ithalat içindeki payı-%)



Türkiye'nin gaz ithalatı





Türkiye-Katar stratejik geleceğinde önemli adım





HIGH TEC





High Tech Port by MÜSİAD Katar, 6-8 Ekim tarihleri arasında Katar'ın başkenti Doha'da, Katar Ulusal Fuar Merkezinde gerçekleştirildi



CHPORT

KATAR'DAN
DÜNYAYA MEYDAN OKUDU


High Tech Port by MÜSİAD Genel Koordinatörü **Hakan Kurt**

High Tech Port by MÜSİAD Katar etkinliğinde, Katarlı firma ve yatırımcılarla fuarımıza katılan firma ve kurumlar arasında toplamda 500 sivil iş görüşmesi organize ettik. Bu görüşmeler neticesinde 500 milyon dolarlık iş flörtü başladı. Katar Savunma Bakanlığı, Katar Silahlı Kuvvetleri, ICT Katar Bakanlığı, Katar İç İşleri Bakanlığı, Katar Airways ve Katar Ekonomi Bakanlığı yetkilileri ile firmalarımız arasında 100 adet kurumsal iş görüşmesi yapıldı. Verimlilik odaklı bir iş geliştirme projesi gerçekleştirdik. Katar'dan dünyaya meydan okuduk. Elinde iş modeli olanlar ve sabredenler Katar'da mutlaka kazanacak. Sistemsel olarak Katar'a ayak uyduramayanların ise zaman kaybetmeyip başka pazarlara yönelmesi doğru olacaktır.







Yüksek, ileri ve stratejik sektörler, ekonomilerin dinamiği ve kalkınmanın temel taşı olmuşlardır. Net bir şekilde ifade etmek gerekir ki son on yılda bir devrim niteliğinde büyüyen Türkiye ekonomisi, 200 milyar dolarlardan 800 milyar dolarlara yükselirken, gelecek on yılını da bu agresif büyümeye eş olarak planlamak zorundadır. Geçtiğimiz yıl en yüksek teknolojiyi kullandığımız savunma sanayi ihracatımızın kilogram başı değeri 30 Amerikan Doları seviyelerinde gerçekleşmiştir. Ama bakıyoruz ki yine ürete geldiğimiz Atak helikopterinin kilogram başı ihracat değeri 10 bin USD'dır. Göktürk 2 uydusunun kilogram başı ihracat değeri 100 bin USD'dir. Buradan çok net olarak anlayabiliriz ki Türkiye'nin kalkınmasının tek yolu yüksek teknoloji merkezli üretim ve pazarlama yapısından geçmektedir.

> TÜRKİYE'NİN KALKINMASININ TEK YOLU YÜKSEK TEKNOLOJİ MERKEZLİ ÜRETİM VE PAZARLAMA YAPISINDAN GEÇMEKTEDİR

Orta Gelir Tuzağından Çıkış Yolu: High Tech

Gelişmiş dünya ekonomilerini incelediğimizde orta gelir tuzağı dediğimiz 10 bin dolarlık milli gelirlerden 25 bin dolarlık milli gelir düzeyine çıkışlar, 30-35 yıl bandında gerçekleşmiştir. Burada iki ülke örneği bizlere ve dünyaya bir mesaj veriyor. Birisi Güney Kore, diğeri ise Taywan. Bu iki ülke orta gelir tuzağından 17-18 yıl bandında çıkmışlardır. Bu iki ülkenin iktisadi modellemesi incelendiğinde görülmüştür ki; ekonominin temel taşını katma değer odaklı, yüksek teknoloji kullanımı öne çıkarmaktadır. İşte bu gerçeklik Türkiye'nin de önüne önemli bir ödev çıkarmıştır.

MÜSİAD'ın Ödevi Türkiye'nin Geleceği

MÜSİAD, kurulduğu 1990 yılından itibaren gelenekten geleceğe bir köprü olmuş, iş dünyasına İslam ahlakı üzerine ticari bir yol haritası çizmiştir. İşadamlarını dünya ile entegre etmiş, Türkiye'nin kalkınmasına, ihracatın gelişmesine motor gücü vermiştir. Çeyrek asrı aşan ömründe MÜSİAD; Türkiye'nin en zor dönemlerinde hep doğrunun yanında ilkeli duruşuyla yer almış, Türkiye'nin temel taşlarını Anadolu'dan aldığı güçle oluşturmuştur. İşte bu nedenledir ki MÜSİAD; bu projeye vesile olan ödev konusunu kendisine misyon edinmiş ve Türkiye'nin Tarihsel Kalkınma Medeniyeti Projesi "High Tech Port"un oluşumuna sebep olmuştur. High Tech Port; MÜSİAD'ın ilk kez 2011 yılında bir araştırma raporu ile "Orta Gelir Tuzağı'ndan" kurtulmak için ortaya koyduğu "Yüksek, İleri ve Straejik Teknolojilerde" marka algısı geliştirme ve yönetme projesidir.









HİGH TECH PORT BY MÜSİAD'IN KATAR'DA YAPILMASINA KARAR VERİLMESİNDE KATAR İLE TÜRKİYE ARASINDA DİPLOMATİK İLİŞKİLERİN OLUMLU GRAFİĞİ ETKİLİ OLMUŞTUR

Türkiye'nin Yüz Akı: High Tech Port by MÜSİAD

High Tech Port by MÜSİAD; ilk olarak T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılım ve himayelerinde 26-30 Kasım 2014 tarihleri arasında 15. MÜSİAD Uluslararası Fuarı ve 18. Uluslararası İş Forumu'na paralel olarak İstanbul'da gerçekleşmiştir. Fuara 123 farklı ülkeden 7 bin 250 yabancı işadamı katılmış yüz binlerin üzerinde yerli katılımcı çekmiştir. 15.MÜSİAD Uluslararası Fuarı'nın en dikkat çeken alanı olan High Tech Port by MÜSİAD, Türkiye'nin yüz akı olarak dost, müttefik ve kardeş ülkelerimize karşı sorumluluk duygularımızın pekişmesine vesile olmuştur.

High Tech Port by MÜSİAD'ın ilkine Türkiye'den "yerli" 74 firma katılım göstermiş, birçok nihai ürün gerek yerel gerekse global network ağları ile buluşma imkanı bulmuştur. Savunma Sanayi Müsteşarlığımızla ortak gerçekleştirdiğimiz proje Türkiye'nin son on yılda aldığı mesafenin en önemli göstergesi ve vitrini olmuştur.



Ve Katar...

Açık ve net olarak belirtmek gerekir ki dönemin Başbakanı Sayın Cumhurbaşkanımız 2004 yılında gerçekleşen Savunma Sanayi İcra Komitesi'nde birçok hazır alım projeleri durdurmuş, Türkiye'nin ürün geliştirmesine fon, enerji ve emek ayırmıştır. 10 yıllık ürün geliştirme serüveni bugün nihai ürün olarak; Atak helikopteri, Altay Tankı, MİLGEM, Göktürk-2 Uydusu, Milli Piyade Tüfeği, İnsansız Hava Araçları gibi birçok üründe kendini bulmuştur. İşte High Tech Port tamda bu noktada Türkiye'nin on senede elde ettiği bu gücün dost, müttefik ve kardeş ülke pazarlarına açılması için vizyon oluşturmuştur.

26-30 Kasım 2014 tarihlerinde gerçekleştirilen 1. High Tech Port by MÜSİAD'ta, MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak'ın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ve Başbakanımız Ahmet Davutoğlu ile gerçekleştirdiği istişareler neticesinde High Tech Port by MÜSİAD projesinin Katar'da yapılmasına karar verilmiştir. Bu tercih gerçekleştirilirken, Savunma Sanayi İcra Komitesi'nin hedef pazar olarak Körfez Bölgesi'ni seçmesi ve Katar ile Türkiye arasında diplomatik ilişkilerin olumlu grafiği etkili olmuştur.

Katar ve Türkiye'nin Ortak Geleceği

1835 yılında Osmanlı topraklarına katılan Katar; 1915 yılında 1. Dünya Harbi vesilesi ile Osmanlı

Fuar sayesinde kazanılan iş geliştirme modelleri, iki ülke partnerlerine gelecek projeksiyonlarına birlikte karar verebilme imkanı tanındı

topraklarından ayrılmak zorunda kalmış ve 1971 yılına kadar bağımsızlığını kazanamamıştır. Bugün Katar Emiri olan Altesleri Şeyh Temim Bin Hamed Al Thani'nin ailesi 1835 yılında Osmanlı'nın valiliğini de yürüten aileydi. Bugün dünyanın en büyük dördüncü doğalgaz rezervlerine sahip, 200 milyar dolarlık milli geliri ve yönettiği 2 trilyon dolarlık fon ile Katar; Körfez'in parlayan yıldızı konumunda. Bir milyon üç yüz bini aşan toplam nüfusu içerisinde asıl Katarlılar iki yüz elli binin biraz üzerinde. Genç, dinamik, dünya görüşü ve vizyonu olan, geleceğe strateji ile bakan bir ülke. 2030 Katar Ulusal Strateji Belgesi Katar'ın Gelecek Konumlandırması'nı, eğitim üzerine inşa edilmiş verimli yatırımlardan oluşturuyor.

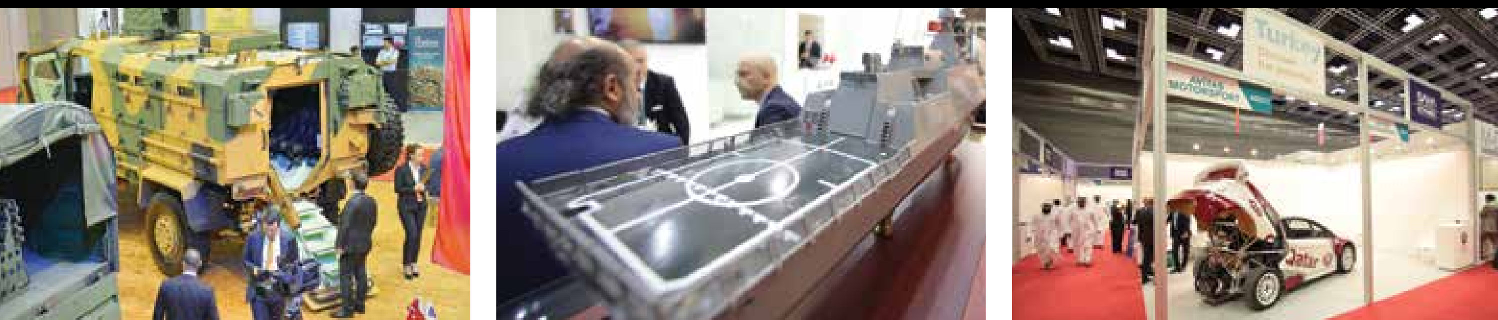
Türkiye devletlerarası resmi temaslarını 2005 yılından itibaren başlattığı diplomatik ve iktisadi ilişkilerini 2014 yılı sonunda 465 milyon dolarlık ihracat rakamına, taşıdı. Bunun yanı sıra Katar ile Türkiye BMC, Digitürk, Pozitron, Arvento gibi markalar üzerinde iş birliklerine gittiler. Yine Katarlılar yoğun olarak Türkiye'de gayrimenkul yatırımları ve projelerine imza attılar. Bugüne kadar gelinen nokta Türkiye ile Katar'ın ortak geleceği için bir başlangıç, bir çıraklık dönemiydi.

Artık Türkiye ile Katar'ın stratejik temellere oturmuş, gelecek projeksiyonlarını öngören, bölgede ve dünyada etkin rol oynayabileceği unsurlar ve güçler var. Türkiye'nin önemli mühendislik gücü ve stratejik üstünlük sağlayacağı ürünler, Katar'ın dinamik yatırım kapasitesi ile agresif ticari modelleme yetisi var. Bu sayede bu iki unsurun birleşmesi bölgede dengeleri değiştirecek ve küresel eksen kaymalarına yön verecek birlikteliği beraberinde getirecektir.

Monopol Bir İş Geliştirme Modeli: High Tech Port Katar

Bu vesile ile High Tech Port by MÜSİAD'ın Katar'da yapılması manidar ve hedeflerine uygun oldu. Verimliliğe dayalı bir iş geliştirme modeli sunan etkinlik, iki ülkenin kurum ve firmalarının dışındaki yabancı ülke katılımcılarına kapalı olarak gerçekleşti. 19. Uluslararası İş Forumu "İslam İşbirliği Teşkilatı Üyesi Ülkeler Arasında Savunma Sanayi ve Yüksek Teknoloji İşbirlikleri" başlığıyla eş zamanlı olarak Doha'da aynı fuar merkezinde toplandı. Böylece fuar sayesinde kazanılan iş geliştirme modelleri, felsefi anlamda da değer kazandı ve iki ülke partnerlerine gelecek projeksiyonlarına birlikte karar verebilme imkanı tanındı.

Türkiye'den 67 firma ve kurum, High Tech Port by MÜSİAD Katar Fuarı'nda katılımcı olarak yer aldı. Aynı zamanda Türkiye'den bini aşkın bürokrat, üst düzey yönetici ve işadamı da söz konusu etkinliğe katıldı. Katar Emiri'nin resmi himayelerinde gerçekleştirilecek etkinlik, Katar Savunma Bakanlığı, Katar Silahlı Kuvvetleri, ICT Katar Bakanlığı, Katar İçişleri Bakanlığı, Katar Airways, Katar Financial Center, Katar Manatek, Katar Bilim ve Teknoloji Parkı tarafından desteklendi.





High Tech Port by MÜSİAD, Türkiye'nin tarihi bir meydan okumasına vesile olmaktadır

Katar tarafında stratejik partnerler ise Katar İş Adamları Derneği ve Katar Dış İşleri Bakanlığı Daimi Organizasyon Komitesi oldu. Bu ortak gelecek projesine Katar bir devlet etkinliği olarak bakarak hazırlıklarını bu şekilde sürdürdü.

Türk Savunma Sanayisi'nin Meydan Okuması

Savunma Bakanımız Sayın Vecdi Gönül'ün dünya felsefesini hazmetmiş ifadeleriyle belirtmem gerekir ki "Yüzyıllarca dünyanın Topkapı Sarayı'ndan" yönetildiği bir dünya yeni sistemler içerisinde kendine bir eksen aramaktadır. İşte bu eksen çerçevesinde asıl güç ülkelerin elinde bulundurduğu "Bilgi ve Bilgiyi Kullanma" sanatıdır.

Amerikan rüyasının dijital devrimi gerçekleştiren alt yapısını Sultan Abdülhamit Han hayallerinde gerçekleştirmiş ve 150 yıl önce bile dünyadaki tüm teknolojik gelişmeleri takip etmiş, takip etmekle kalmamış yeni dünya üzerindeki yol haritasını hayal etmiştir. Bugün haberleşme uydusu olarak Türkiye'nin sadece 3, Amerika'nın ise 400 haberleşme uydusu var ise bunun sebebi cumhuriyet tarihinin karartılmış soğuk savaş zihniyetinin özel sektörün yükselişinin önünde engel olmasından ibarettir. Merhum Başbakanımız Turgut Özel döneminde kurulan Savunma Sanayi Müsteşarlığı işte bu anlamda Türkiye'nin önemli kırılım noktalarından biri olmuştur. 74 ambargosunun Türkiye'ye dayattığı savunma sanayi üretme kıvılcımları bugün kendi ihtiyaçlarının yarısından fazlasını karşılayabilen, bununla da yetinmeyip dünya kapılarına ihracat için dayanan bir yapıya bürünmüştür.

Katar'da Türkiye Fransa'ya meydan okumaktadır

Son on yılda göreceli olarak elde ettiğimiz kazanımlar ve nihai ürünlerimizin dünya ile rekabet edebilir güce ulaşması Türkiye'nin meydan okuma kabiliyetini artırmış ve bu meydan okuma artık küresel güç odaklarını rahatsız eder konuma gelmiştir. Bugün Katar'da Türkiye; Fransa'ya meydan okumaktadır. Hem savunma hem de havacılık anlamında gelişen ortak projeler Türkiye'nin ve Katar'ın ortak pazarını artırmakta, ticari olarak kazancın bölüştürülmesi ise Türkiye ile Katar'ı pazar ilişkisinden stratejik ortaklık ilişkisine taşımaktadır. Bilerek ve inanarak ifade etmek istiyorum ki; T.C. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın yüksek teknolojiye verdiği önem, gerek Savunma Bakanlığımızın, gerek Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığımızın, gerek Ulaştırma Bakanlığımızın, gerekse bu işin dinamosunda Savunma Sanayi Müsteşarlığımızın ve TÜBİTAK'ın agresif ve verimli politikaları, Türkiye'nin geleceğini şekillendirmede çok önemli bir rol oynamaktadır. MÜSİAD; Türkiye'nin her köşesinden güç almakta, dünyada bir çok ülkede sağladığı network ilişkileri ile Türkiye'ye global bir vizyon sunmakta ve High Tech Port by MÜSİAD gibi bir vizyon projesi ile Türkiye'nin tarihi bir meydan okumasına vesile olmaktadır.







International Business Forum
Uluslararası İş Forumu

19. İBF Kongresi Katar'da

19. Uluslararası İş Forumu, 6-8 Ekim tarihleri arasında Katar'ın başkenti Doha'da gerçekleştirildi

19. IBF KONGRESİ
6-8 Ekim 2015

Nihai Bildiri

Doha'da gerçekleştirilen 19. Uluslararası İş Forumu, Katar ve Türkiye arasındaki stratejik ilişkilerin ileri teknolojiye dayalı savunma alanında ve savunma sanayi bağlantılı sektörlerde her iki ülkenin ve uzun vadede onların küresel ticaret ve yatırım ortaklarının menfaatine olacak şekilde geliştirilmesi için güçlü bir platform oluşturmuştur.
Forumun teması olan İİT İçi Ortaklık bağlamında: İleri Teknoloji Savunma Endüstrilerinde Sürdürülebilir İşbirliğinin Geliştirilmesi açısından aşağıdaki hususlar üzerinde kapsamlı bir görüş birliği oluşmuştur:
(1) Araştırma ve geliştirmenin teşvik edilmesine yardımcı olmak için hükümetler ve özel sektör arasında daha kapsamlı iş birliği ihtiyacı;

(2) Savunma şirketi dengeleme anlaşmaları vasıtasıyla fırsatların daha çok devreye sokulması;

(3) Yükselen maliyetler ve riskler karşısında ileri teknoloji araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde kamu-özel sektör ortaklıklarına yüksek öncelik verilmesi;

(4) İnternet bağlantısı ve veri güvenliği ekonomik ve sosyal bir zaruret ve temel insan haklarından biridir;

(5) Siber güvenlik; gelecekte küresel barış ve refaha giden dijitalleştirilmiş yolda elde edilecek küresel iktisadi ve toplumsal kalkınma bakımından önemlidir. Bu nedenle en yakın iş birliğinin kurulması en mühim konudur. En yüksek önceliğin bu konuya verilmesi gerekir. Bu kapsamda iki ülke, mevcut ve gelecekteki tehdit ve zorluklar ile bunlara verilecek uygun yanıtlara odaklanmak üzere bir "Uluslararası Siber Güvenlik Çalışma Grubu" kurmalıdır.

(6) İslam İşbirliği Teşkilatı'na ek olarak "İslami Savunma İşbirliği Teşkilatı"nın kurulması da ciddi şekilde düşünülmelidir.

(7) Forumda iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım akışının artmış olduğu belirtilmişse de halihazırdaki iş birliği altyapısı ve teşvikler müşterek kazanca yönelik olarak daha da güçlendirilmelidir.

(8) Türk ve Katar bankaları, Orta Doğu'nun diğer yerlerinin yanı sıra Afrika ve Asya'da da fırsatlar yakalamak için daha çok bir iş birliği kurmalıdır.

(9) Katar Finans Merkezi finansal nakit akışları, özellikle ticaret ve proje finansmanına yönelik kaynak yaratma çalışmaları ve sendikasyon kredi işlemleri için bir koridor olma işlevini daha çok üstlenmelidir.

(10) FIFA 2022, genel iş birliği seviyesini artıracak doğrudan, dolaylı ve hızlandırıcı fırsatlar sunmaktadır. Bu Katar'ın 2030 Vizyonu'nun kapsamında yer almaya devam eden daha büyük fırsatlar ile de doğrudan ilintilidir.

(11) Genel olarak her iki taraf da Forum'un başarısının, iki ülke arasındaki mevcut iyi niyeti ortaya koyduğu ve bunun yanı sıra; ileri teknoloji savunma sanayisinde, müşterek iktisadi ve yatırıma ilişkin menfaatlerini daha akılcı bir ortaklık ile en üst düzeye çıkaracak uzun vadeli bir ilişki kurma taahhütlerini göstermiştir.



4.5G Teknolojisi Sektöre İVME KAZANDIRACAK

Türk Telekom Grubu Bireysel İş Birimi CEO'su Erkan Akdemir ile 4.5 G'yi ve telekomünikasyon sektörünü ele aldığımız bir söyleşi gerçekleştirdik

Merve Ay



ürk Telekom Grubu Bireysel İş Birimi CEO'su Erkan Akdemir, Uluslararası Mobil Telekomünikasyon Hizmet ve Altyapılarına İlişkin Yetkilendirme İhalesi ile ilgili değerlendirmelerde bulundu. 2016 yılı itibarıyla hayatımıza girecek olan 4.5'nin teknoloji sektörüne ivme kazandıracağını öngören Akdemir, "4.5 G ihalesi ile birlikte sektörde sağlıklı rekabetin de önü açılmış oldu." dedi.

4.5G'nin 4G ve 3G'den farkı nedir? Dünyada 4.5 G kullanımından bahseder misiniz? Türkiye'de 4.5G kullanımı ne zaman başlayacak ve ardından neler değişecek?

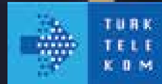
4.5G olarak isimlendirilen mobil teknoloji, aslında 4G standartlarının belirlenmesinin ardından ortaya koyulan gelişim çerçevesinde yeteneği daha da artırılmış bir ağ altyapısını temsil ediyor ve 5G'ye geçişi mümkün kılıyor. 4G LTE standartlarının ilk ortaya çıkışı 2004; 4G LTE ağının faaliyete geçmesi ise 2009 yılına kadar uzanıyor. Türkiye'de Nisan 2016 itibarıyla hayatımıza girecek olan 4.5G teknolojisinin sektöre önemli bir ivme kazandıracağını öngörüyoruz. 4.5G ile birlikte veriye erişim ve veri kullanım ihtiyacı bugünkünden çok daha yüksek bir seviyeye çıkacak. Kullanıcıların deneyimledikleri mevcut internet erişim hızları katlanarak artacağı gibi kullanıcılar; her zaman ve her yerde kaliteli bir internet bağlantısına sahip olacaklar. 4.5G ile birden fazla kişiyle cepten kesintisiz video konferans gerçekleştirilebilecek, büyük dosya transferi yapılabilecek, her yerden şirket ağına hızlı bağlantı kurulabilecek ve yüksek hızda veri paylaşılabilecek. Yüksek çözünürlüklü film ve videolar her yerden kesintisiz seyredilebilecek.



TÜRKİYE'DE NİSAN 2016 İTİBARIYLA HAYATIMIZA GİRECEK OLAN 4.5G TEKNOLOJİSİNİN SEKTÖRE ÖNEMLİ BİR İVME KAZANDIRACAĞINI ÖNGÖRÜYORUZ







Türk Telekom Grubu Bireysel İş Birimi CEO'su
Erkan Akdemir





4.5G'nin getirdikleri eşliğinde önümüzdeki yıllarda gündeme gelecek yeni uygulama ve teknolojiler, yapay zekâdan sanal gerçekliğe uzanan, heyecan verici yeni nesil uygulamaların yaygınlaşmasını da sağlayacak. Yeni nesil WhatsApp ve Instagram gibi uygulamaların çıkmasına zemin hazırlayacak, önemli miktarda zaman ve maliyet tasarrufu sağlayacak. Sosyolojik ve teknolojik gelişimin birbirini etkilediği ve beslediği bir dünyada; 4.5G teknolojisinin sadece bizim sektörümüzde değil, dünyada, özellikle girişimcilik ve inovasyon anlamında çok büyük kapılar açacağına inanıyoruz. Biz de Türk Telekom Grubu olarak 4.5G ile başlayacak yeni dönemde, bugünlerin öngörüsüyle yıllardır yaptığımız eşsiz yatırımlar ve 81 ildeki güçlü fiber altyapımız sayesinde hem açık hem kapalı alanda en iyi mobil deneyimi sunmak üzere hazırlıklarımızı tamamlayacağız. En hızlı ve en yüksek kapasiteyi sunan tek operatör olarak sektöre liderlik edeceğiz. Stratejimiz, yatırımlarımız, hizmet ve ürünlerimizi geliştirme yönündeki atılımlarımız sayesinde, kullanıcılara gerçek 4.5G deneyimini biz sunacağız.

IMT-Advanced Yetkilendirmesi İhalesi sonuçlarının Türkiye telekomünikasyon sektörüne nasıl yansıyacağını öngörüyorsunuz?

26 Ağustos'ta gerçekleşen Uluslararası Mobil Telekomünikasyon (IMT) Hizmet ve Altyapılarına İlişkin Yetkilendirme İhalesi ile birlikte operatörlerin eşit şartlarda rekabet edebilmesi adına uygun zeminin oluştuğunu düşünüyoruz. 4.5G ihalesiyle birlikte adil frekans dağılımı gerçekleşmiş oldu ve sektörde sağlıklı rekabetin önü açıldı. Bu vesileyle sağlanan sağlıklı rekabet ortamının en büyük kazananı Türkiye ekonomisi ve halkımız olacak.



4.5G İHALESİYLE BİRLİKTE ADİL FREKANS DAĞILIMI GERÇEKLEŞMİŞ OLDU VE SEKTÖRDE SAĞLIKLI REKABETİN ÖNÜ AÇILDI



Türkiye, güçlü ekonomik yapısı ve dinamik nüfusu ile tüm teknolojik yeniliklere açık olan bir ülke. Dünyanın en büyük teknoloji şirketleri ülkemizi yakından izliyor. 4.5G teknolojisi ile hem teknoloji alanında hem de ekonomik alanda önemli fırsatlar yakalayacağız. Bugüne kadar yeni teknolojilere ve altyapıya yatırım yapmış olan şirketler, kullanıcılarına en yeni ve optimize servisleri sunma avantajına sahip olacaklar.



İhalede yüzde 30 ile başlayıp yüzde 45'lere giden yerlilik şartı söz konusu. Biz ülkemizin ekonomisi için uzun vadeli faydalar getirecek olan bu şartın en güçlü destekçisiyiz. Örneğin, Türkiye'nin ilk ve tek yerli baz istasyonu ULAK, Grup şirketimiz Argela'nın da yer aldığı konsorsiyum tarafından geliştiriliyor. Yerli baz istasyonunun prototipleri üretildi ve şu anda teknoloji merkezimizde test ediliyor. Yeni dönemin öncüsü olarak, geliştirdiğimiz bu teknolojiden sektörün de faydalanacak olmasının gururunu yaşıyoruz. Yerli üretim sayesinde orta ve uzun vadede ülkemiz ve telekomünikasyon ekosistemimiz önemli kazanımlar elde edecek.

İletişim teknolojileri sektörünün stratejik önemi çok büyük. Ar-Ge ve girişimciliğin desteklenmesi,

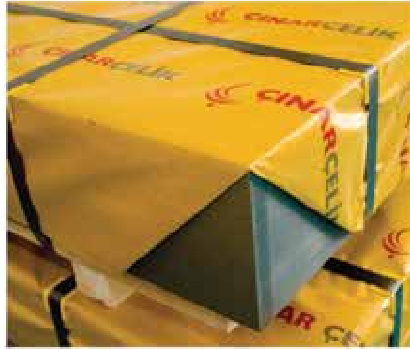
Kalite Hizmetinizde!















''Çınar Çelik'' Servis Merkezimizde, işinde uzman profesyonel ekipler tarafından direk kullanım ebatlarına uygun şekilde hazırlanan ürünler özellikle otomotiv, beyaz eşya, ısıtma, soğutma ve enerji sektörlerinde kullanılmaktadır.

Hassas üretim yapan makinalar ile ebatlandırılan soğuk, sıcak, galvanizli ve asitlenmiş saçlar hitap ettiğimiz sektörün özelliğine uygun olarak paketlenmekte ve grubumuza bağlı ''Çınar Lojistik'' firmasına ait araçlarla, siz değerli işletmelerin kullanımına sunulmaktadır.



www.cinarcelik.com

Merkez
İst. Yolu Cad. Demir Çelikİş Hanı No: 15 Kat: 2/203
Kdz.Ereğli / Zonguldak
Tel : 0 372 323 33 20 (6 hat)
Faks : 0 372 316 89 72

Fabrika
Organize Sanayi Bölgesi
Kdz.Ereğli / Zonguldak
Tel : 0 372 334 36 90
Faks : 0 372 334 36 99

Çınar Çelik bir Çınar Boru kuruluşudur.



BT sektörünün yalnız ekonomik kalkınmanın değil, sosyal kalkınmanın da motoru olduğunu, son dönemlerde yaşanan gelişmelerin ışığında, bize kanıtlar nitelikte.

Türkiye'nin bilişim toplumuna dönüşebilmesi, ancak ve ancak toplumun geniş kesimlerinin BT sektöründeki ürün ve hizmetlerden yararlanmasıyla mümkün. Bunu da yeni nesil teknolojiler eşliğinde ulaşacağımız hızlar neticesinde başarmak yine sektör oyuncuları olarak bizlerin elinde. Türkiye'nin lider telekomünikasyon şirketi olarak, ülkemizin her alanda en ileri teknolojiye ve altyapı ile üst yapıya sahip olması için yeni bir vizyon ortaya koyduk. Bu bağlamda Türkiye'yi, içinde bulunduğu coğrafyanın, Balkanlar, Orta Doğu ve Kafkasya'nın "Telekom Üssü" yapmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

4.5G kullanımının başlayacak olması, akıllara Türkiye'deki teknolojik altyapının yeterli güce sahip olup olmadığını getiriyor. Ülke olarak mevcut altyapımızla ilgili neler söyleyeceksiniz? Ayrıca önümüzdeki süreçte gerçekleştirilmesi muhtemel yatırımlar neler olacak?

Türk insanının teknolojiye olan ilgisi ve yatkınlığı yadsınamaz bir gerçek. Pek çok araştırma sonucu da bu gerçeği destekler nitelikte. Örnek verecek olursak; Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) Dijital Ekonomi Görünümü 2015 (Digital Economy Outlook 2015) raporuna göre, Türkiye akıllı telefonda data kullanımında Meksika'nın ardından yüzde 50 ile ikinci sırada yer alıyor. Türkiye'de cep telefonu abone sayısı 70 milyonun üzerinde. TÜİK verilerine göre, özellikle büyük şehirlerde mobil internet kullanımı çok yaygın. 2015 araştırmasına göre son bir yıldaki mobil geniş bant kullanımındaki artış dikkat çekici seviyede. Türkiye cep telefonuyla konuşmada aylık ortalama 364 dakikayla da Avrupa'da birinci sırada. 2015 yılı Nisan ayı itibarıyla ise hanelerin yüzde 96,8'inde cep telefonu veya akıllı telefon var. Öte yandan Türkiye'de elektronik haberleşme pazarında son yıllarda yapılan düzenlemelerin etkisiyle işletmeci sayısı arttı. Bu da özellikle mobil ve geniş bant abone sayısında önemli bir artışı beraberinde getirdi. Toplam gelirlerin yıllar itibarıyla gelişimine bakıldığında özellikle mobil telekomünikasyon hizmetlerinden elde edilen gelirde de artış yaşandığı görülüyor.

> 4.5G TEKNOLOJİSİ İLE HEM TEKNOLOJİ ALANINDA HEM DE EKONOMİK ALANDA ÖNEMLİ FIRSATLAR YAKALAYACAĞIZ

Bu veriler ışığında Türk insanının iletişim ihtiyacını değerlendirdiğimizde, bize ve sektörümüze büyük sorumluluk düştüğünü görüyoruz. Türk Telekom Grubu olarak biz üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirme konusunda çok erken davrandık, strateji ve yatırımlarımızı bu yönde planladık.

Bugünlerin öngörüsüyle, 10 yıl önce ülkede ihtiyaç oluşmadan ve sektörün gündem konusu bile değilken Türkiye'de fiber altyapıya yatırım yapmaya başladık. Kriz dönemlerinde dahi yatırımlarımıza ara vermeyerek, neredeyse tek başımıza Türkiye'yi fiber ağlarla donattık. Türkiye'ye son 10 yılda, lisans bedelleri hariç, 20 milyar TL yatırım yaptık. Bu rakam, tüm operatörlerin yaptığı yatırımın yüzde 51'ine, yani yarısından fazlasına denk geliyor. Sonuç olarak üzerimize düşen görevi yeri-







Türkiye'nin bilişim toplumuna dönüşebilmesi, toplumun geniş kesimlerinin BT sektöründeki ürün ve hizmetlerden yararlanmasıyla mümkün olacaktır

ne getirerek Türk halkını yeni nesil teknolojilerle buluşturacak altyapıyı ülkemize kazandırdık.

Türk Telekom Grubu olarak, 2015 yılı 2. çeyrek rakamlarına göre, Türkiye'nin 81 ilinde 202 bin kilometre, Türk Telekom International ile 20 ülkede 40 bin km fiber altyapıya sahibiz. Türkiye, fiberde bugünün değil önümüzdeki on yılların ihtiyacını karşılayacak kapasiteye sahip. Mevcutta tüm GSM ve alternatif operatörlerin oluşturduğu veri trafiği ve yükü şu anki sunduğumuz kapasitenin ancak 10'da 1'ine karşılık geliyor. Şebekemizde taşıdığımız anlık trafik, 8,5 Tbps seviyesine ulaşarak Guinness Dünya Rekoru'nu kırdı. Bu sonuçlara, dünden bugüne değil, vizyoner bakış açımızın bir sonucu olarak, azim ve kararlılıkla gerçekleştirdiğimiz yatırımlar sayesinde ulaştık.

Yatırımlarımıza bundan sonra da hız kesmeden devam edeceğiz. 2015 yılının sonuna kadar lisans bedeli hariç 2,3 milyar TL yatırım yapacağız. 4.5G ihalesine de toplam 1 milyar euro yatıracağımızı düşünürsek, önümüzdeki dönemde yaklaşık 6 milyar TL'lik yatırım yapmış olacağız.

Türkiye'de ve dünyada 5G teknolojisinin ne zaman kullanılmaya başlanacağı öngörülüyor?
Dünyada 5G standartları üzerinde çalışılmaya başlandı. 2020'de kullanıma geçmesi planlanan 5G için Türk Telekom Grubu olarak çalışmalarımıza çok önceden başladık ve hız kesmeden de devam ediyoruz.

Sahip olduğumuz köklü geçmişimizle ve bilgi birikimimizle sadece bugünün değil, geleceğin teknolojilerini kurgulamanın sorumluluğunu üstleniyoruz. Önümüzdeki yıllarda yeni nesil cihazların ve hizmet anlayışının yön vereceği mobil geleceğin şekillenmesinde 5G ve etrafında yer alan teknolojiler söz sahibi olacak. Biz de Türk Telekom Grubu olarak, pek çok dünya devinin üzerinde çalıştığı bu alanda teknolojiyi yalnızca kullananlar arasında değil, geliştiren ve yön verenler arasında yer alma vizyonu ile hareket ediyoruz.

Türk Telekom Grubu şirketlerinin 5G özelinde üzerinde çalıştığı ve dahil olduğu başka projeler de bulunuyor. Mobil markamız Avea, 5G'de Avrupa Birliği ile birlikte MOTO (Mobile Opportunistic Traffic Offloading) ve CROWD (Connectivity Management for Energy Optimised Wireless Dense Networks) projelerinde Türkiye'den katılan tek operatör olarak yer alıyor. Grup şirketlerimizden Argela da AB'nin 5G teknolojisinin yol haritasını belirleyecek en önemli girişimlerden biri kabul edilen COMBO projesinde Türkiye adına yer alan tek kurum olarak dikkat çekiyor.

Tüm bu girişimler, 5G ve 5G'yi etkinleştirmeye yardımcı teknolojiler için yapılacak her adımda, hem





yerel hem de küresel ölçekte itici güç olmaya devam edeceğimizin en somut kanıtlarıdır.

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de telekomünikasyon sektörü hızla gelişiyor. Buna paralel olarak da telekomünikasyon şirketleri arasında rekabet artıyor. Bu durum sektörde ne gibi avantajlara yol açıyor?

Son derece dinamik bir yapıya sahip olan telekomünikasyon sektöründe, son 10 yılda ülkemizde, çok köklü değişiklikler meydana geldi ve önemli dönüm noktaları yaşandı. Telekom ve teknoloji sektörüne çağ atlatacak son derece faydalı projeler hayata geçirildi. En önemli ihaleler bu dönemde gerçekleştirildi. İletişimde bir üst teknolojiye geçişi sağlayan 3G ihalesi, 2008 yılı Kasım ayında yapıldı. En önemli hizmetlerden bir diğeri de şüphesiz numara taşınabilirliği oldu. Temmuz 2009'da başlayan 3G servislerini takiben, 3G kullanıcı sayısı hızla arttı. 3G, sosyal medyanın gelişmesinde ve yayılmasında önemli bir rol oynadı. Bu gelişme, beraberinde akıllı cihazların yaygınlaşmasını da tetikledi. 2015 yılı ikinci çeyreğinde 3G abone sayısı 61,1 milyona ulaştı. Bunun yanı sıra mobil cihazlar vasıtasıyla internet hizmeti alan kullanıcı sayısı da 35,3 milyona yükseldi.

> REKABET; TÜKETİCİ LEHİNE YARATILAN DEĞERİN ARTMASIYLA ANLAMLI HALE GELİR. SAĞLIKLI REKABETİN KRİTERİ İSE TÜKETİCİ TATMİNİ VE MEMNUNİYETİDİR

Tüm bu gelişmeler, sektör oyuncuları arasındaki rekabeti daha da körükledi. Örneğin numara taşıma hizmetinin başlamasının ardından sektörde oluşan rekabet, tarifelerin ucuzlamasını sağlarken, bu durumdan en büyük faydayı tüketiciler gördü.Rekabet; tüketici lehine yaratılan değerin artmasıyla anlamlı hale gelir. Sağlıklı bir rekabet ortamı; her türlü yeniliğin yakından takibini, insan psikolojisi ve sosyolojik gelişmelerin doğru analizini, dünya trendlerinin yerel değerlerle sentezlenmesini, yeniliklere açık olmayı, Ar-Ge faaliyetlerine önem vermeyi beraberinde getirir. Bu da fiyat, ürün, hizmet anlamında tüketiciye olumlu yansır. Sağlıklı rekabetin kriteri, tüketici tatmini ve memnuniyetidir.

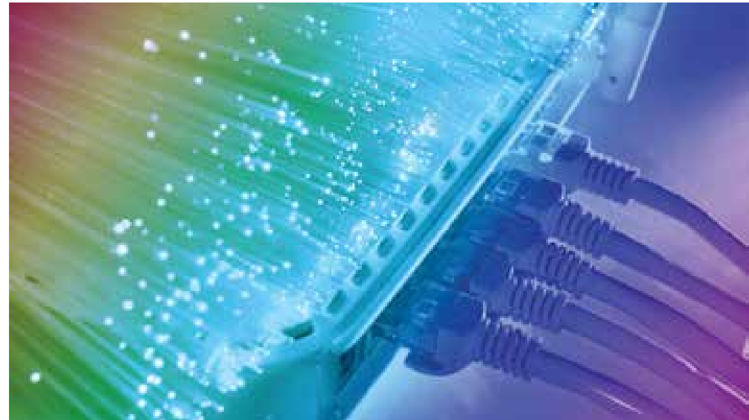
Telekomünikasyon sektörünün lider kurumu olarak; 175 yıllık köklü geçmişimiz, bilgi birikimimiz, müşteri odaklı yaklaşımımız, örnek entegre yapımız, inovasyona olan inancımız, Ar-Ge çalışmalarımız, halkımızı yeni nesil teknolojilerle buluşturma konusundaki öncülüğümüz, yatırımlarımız, teknolojimiz, fiber altyapımız, insan kaynağımız ile rekabette fark yaratıyor ve sektörümüze liderlik ediyoruz.

Türkiye'de bilgi teknolojileri ve iletişim sektörünün, hükümetin 2023 hedefleri doğrultusunda dünya ülkelerine kıyasla ne durumda olması planlanıyor?

Türkiye ekonomisine değer katmak istiyorsak, hızla gelişen iletişim dünyasında oluşan büyük bilgi havuzunun sadece tüketicisi değil aynı zamanda üreticisi olmamız gerekiyor. Gerçek dijital ekonomi bu temeller üzerinde yükselebilir. Türk Telekom Grubu olarak, bunu yapmak isteyen herkese aklımızla, teknolojimizle ve deneyimimizle destek oluyoruz. Türkiye'deki aktif internet kullanıcılarının yüzde 82'si mobil telefonlarıyla internete giriyor. Bunların neredeyse tamamı sosyal medya uygulamalarını, yarısı mobil bankacılık uygulamalarını kullanıyor.

Türkiye'de akıllı telefon satışlarının 2015 yılı sonunda 11,4 milyona ulaşacağı tahmin ediliyor. 5 yıl önce bu rakam sadece 2 milyon civarındaydı. 4.5G hizmetlerinin hayata geçmesiyle bu oranın daha hızlı artmasını bekliyoruz. Telefonlarımızla ulaştığımız teknolojik know-how ve teknolojiyi kullanma alışkanlıklarımızdaki değişim, ülkemizin ekonomik olduğu kadar sosyolojik gelişimi için de büyük fırsatlar sunuyor.

Teknolojide önemli bir gelişme sağlamak için Ar-Ge çalışmalarına ağırlık vermemiz büyük önem taşıyor. Ülke olarak vizyoner ve teknoloji anlamında sınırları zorlayan projeler geliştirmemiz gerekiyor. Türk Telekom Grubu olarak, sürdürülebilir kalkınmanın ülkemiz için ne kadar önemli olduğunun bilinciyle Ar-Ge ile inovasyon alanında yaptığımız çalışmalarımızı titizlikle sürdürüyoruz.





ÖZEL DOSYA

Hakan Altınay

TÜRKİYE'NİN TEKNOLOJİ İLE İMTİHANI

MİLLİ İMKANLARLA ÜRÜN GELİŞTİRİP ULUSLARARASI PAZARDA TEKNOLOJİK ÜRÜN SATACAK OLAN FİRMALARIMIZI, GÜÇLENDİRMELİ VE KENDİ MARKALARIMIZIN ÖNÜNÜ AÇACAK POLİTİKALAR GELİŞTİRMELİYİZ



Türkiye, bilim ve teknoloji alanındaki politika çalışmalarını belli bir düzen içinde ele almaya 1964 yılında TÜBİTAK ile başlamıştır. Aynı zamanda TÜBİTAK'ın kuruluş amaçları arasında, milli araştırma politikası hazırlama görevleri de bulunmaktadır.

1963-1983 yılları arasında geçen 20 yıllık sürede bilim ve teknoloji araştırma ve geliştirme politikasını, kalkınma planlarında yer aldığı şekliyle Bakanlar Kurulu ve Yüksek Planlama Kurulu sorumlu organ olarak yürütmüştür.

I. Bilim ve Teknoloji (B.T.) politika hazırlığı olarak Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983), alabiliriz. Bu planda "Teknoloji politikası; sanayi, istihdam ve yatırım politikalarıyla bir bütün olarak ele alınacak, bazı sanayi sektörlerine kendi teknolojisini üreten ve geliştiren bir kimlik kazandırılacaktır." düşüncesi hedeflenmiştir.

Devlet Bakanı Prof. Dr. M. Nimet Özdaş'ın eşgüdümünde, DPT ve TÜBİTAK'ın yakın iş birliği ve 300 kadar bilim adamı ve uzmanın katılımıyla bir bilim politikası tasarlanmıştı. Bu tasarı "II. Türk Bilim Politikası :1983-2003" adıyla ve Sayın Özdaş'ın imzasını taşıyan, 27.10.1983 tarihli bir yazı ile dönemin başbakanının onayına sunulmuştu. Onay yazısında belirtildiğine göre "Bu çalışma ile ülkemizde ilk defa:

1. Uluslararası normlara uygun olarak Türkiye'nin araştırma ve geliştirmedeki kapasitesi, insan gücü ve harcamaları tespit edilmiş,
2. Bilimsel alanda uzun vadeli hedeflerimiz belirlenmiş,
3. Ekonomik ve sosyal kalkınma hedeflerimize bağlı olarak bilim ve araştırma alanlarındaki önceliklerimiz ortaya konmuş,
4. Bilimsel alandaki hedeflerimize ulaşmak ve aynı zamanda mevcut sistemimizin etkinliğini sağlamak üzere bir kanun hükmünde kararname ile Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK) teşkil edilmiş ve bilim politikamızın uygulanması için gerekli mekanizmalar oluşturulmuştur."

Tasarının hükümet tarafından benimsenerek yürürlüğe konduğu da başbakan tarafından 03.11.1983 tarihinde bütün bakanlıklara, YÖK'e ve DPT'ye bir yazıyla bildirilmiş ve gereğinin yapılması istenmişti.

Bu politika için öngörülen vade yirmi yıldı ve süre 2003'te dolacaktı. Ne yazık ki "Türk Bilim Politikası: 1983-2003" yürürlüğe konduktan hemen sonra rafa kaldırılmıştır.

1995 yılında ülkemizin sanayi kuruluşlarının araştırma ve geliştirme yeteneğini artırmak, hızlandırmak ve rekabet üstünlüğü sağlayacak yenilikçi kültürün geliştirilmesi hedefi ile sanayiye Ar-Ge teşvikleri vermek üzere TÜBİTAK bünyesinde "Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı"(TİDEB) kurulmuştur. 1993 dokümanında özel sektörün Ar-Ge içindeki payı yüzde 18'di. Bu payın 2003 yılına kadar yüzde 30'a yükselmesi hedefleniyordu. TİDEB sanayi Ar-Ge yardımları programının sağladığı itici güç ile 10 yıllık hedefe, 6 yılda yani 1999 yılında ulaşıldı hatta hedefin üzerine çıkıldı.

2004-2011 döneminde Firmalara Verilen Ar-Ge Hibe Destek Tutarı

Ödenen Destek Tutarı (2011 Sabit Fiyatlarıyla Milyon TL)

500, 450, 400, 350, 300, 250, 200, 150, 100, 50, 0

96-99, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011

İlk desteğin hızla hedefe ulaşmasından sonra TÜBİTAK tarafından Ar-Ge'nin tabana yayılmasını sağlamak üzere, Ar-Ge desteklerinin sayısı ve içerikleri çeşitlendirilmiştir. Belli bir hedef ile başlayan her destek programının ülkemize hem sosyo-ekonomik hem de tekno-ekonomik katkılar sağladığını söyleyebiliriz. Aşağıdaki grafikte son 16 yıl içinde KOBİ'lerin Ar-Ge ve Ür-Ge'de proje başvurularındaki artan paylarını göreceksiniz.

Proje Başvuru Sayısı
12.500
9.000
6.000
3.000
0
1995-2001
2002-2008
2007-2011
KOBİ
Büyük Ölçekli

Bugün ülkemizin orta teknoloji – orta gelir tuzağı konumda olmasına ışık tutacağı düşüncesi ile aşağıdaki son iki Bilim ve Teknoloji Vizyon çalışmasını da değerlendirmenize sunuyorum.

Bir çalışma "III. Bilim ve Teknoloji Politikası 1993-2003" başlığını taşıyan bir dokümanla hazırlanmış ve yüksek kurulun onayına sunulmuştur. Bu çalışma da "Ülkemizi, bilim ve teknoloji bakımından ileri ülkeler düzeyine getirmek, başka bir deyişle, dünya teknolojisine yetişmek." ana hedefine sahipti.

"IV. Bilim ve Teknoloji Strateji ve Yol Haritası" çalışması ise 2003 yılında tamamlanan ve cumhuriyetin 100. kuruluş yıl dönümü olan 2023 yılı hedef alınarak yapılan yoğun öngörü çalışmasıdır. 2023 yılını hedef alan bilim ve teknoloji politikalarının belirlenmesine ışık tutmak üzere TÜBİTAK'ın eşgüdümünde yürütülen "Vizyon 2023 Projesi"dir.

Son 50 yılda yapılan bilim ve teknoloji vizyon çalışmaları; ülkemizi, sanayimizi ve üniversitelerimizi yüksek teknolojiye sahip olan, katma değeri yüksek ürün ve hizmet üreten, yenilikçi üst gelir grubu ülkesi olmayı hedeflemiştir. Ne acıdır ki bu çalışmaların hiçbirisi hayata geçirilmemiştir. Son yıllarda yapılan strateji çalışmalarında ise BT tekerleğini nasıl döndüreceğimiz belirsiz. Geçen 50 yılın bir öz eleştirisini yapacak olursak görüldüğü gibi vizyon belgelerinde bir keramet yoktur. Bizi hedefe taşıyacak olan iyi-kötü yapılan BT strateji ve politikalarını hayata geçirmek ve zamanında uygulamaktır. Bugün ülkemizin orta gelir tuzağına girmiş olmasının arkasında yatan sebep, geçmişte bilime öncelik vermemizi engelleyen, teknolojiye ve kendi insanının yeteneklerine güven duymayarak onların hazırladığı vizyonu uygulatmayan anlayış da aramalıdır. Unutulmamalıdır ki "Gideceği limanı bilmeyen gemiye hiçbir rüzgar fayda vermez"

Gelişmiş toplumların da sonradan sanayileşen toplumların da kendi geleceklerini inşa etmek için iki stratejik araçtan yani bilimden ve teknolojiden yararlandığını biliyoruz. Artık toplumumuz, ürün geliştirme ve Ar-Ge çalışmalarının sanayinin ve gelişmenin bir gereği olduğunu görüyor. Milli imkanlarla ürün geliştirip uluslararası pazarda teknolojik ürün satacak olan firmalarımızı bu anlayış ile güçlendirmeli ve kendi markalarımızın önünü açacak politikalar geliştirmeliyiz.

Ar-Ge'ye dayalı ürün geliştiren küçük ve orta ölçekli girişimcilerimizin Ar-Ge sonrasındaki seri üretim aşamasında karşılaşacakları ve çözümü konusunda zorlanacakları sorunların başında yatırım finansmanı geliyor.



TÜBİTAK'ın kuruluş amaçları arasında, milli araştırma politikası hazırlama görevleri de bulunmaktadır

Başarılı Ar-Ge ve Ür-Ge yapmak demek, birçok teknik adımdan sonra fikirden ürüne ulaşmak demektir. Eğer satılabilir yenilikçi bir ürün geliştirme projesinden bahsediyorsak, bu teknik bir başarıdır; ama yalnız başına bir anlam ifade etmez. Ürünü pazara sunmak ve kabul ettirmek ise en az teknik başarı kadar önemlidir. Aynı zamanda daha uzun soluklu ve sabırla mücadele edilmesini gerektiren bir dizi doğru ve kalıcı adımların atılmasını sağlama becerisidir. Bu bizim gibi toplumlar için yeni bir kültürü beraberinde getirmektedir. Öngörülebilir finansal riskleri alabilen, bilgi büyüktür para anlayışı demektir. Bu henüz ülkemizde olgunlaşmamıştır. Teknolojik yatırımların finans modeli ya stratejik ortaklık ya da en ideali olanı risk sermayesidir. Ülkemizde, yeni teknolojileri uluslararası ölçekte büyütüp destekleyebilecek vizyon ve mali imkana sahip bir risk sermaye fonu bulunmamaktadır. Bu konunun önünü açacak nitelikte bir risk sermaye fonunun kurulması, ulusal önceliklerimiz arasında olmalıdır. Bizde taşınmazlar ve para bilgiden kıymetlidir. Kuzey Amerika gibi gelişmiş toplumlarda ise bilgi paradan büyüktür ve kıymetlidir. Çünkü bilgi, üretim sisteminin içinde teknolojik ürüne dönüşür. Kısaca sermaye teknolojiyi pazarda hakim kılar ve kalıcı ürüne dönüştürür. Ürün ise sermayeyi büyütüp tekrar geri döndürür. Bu güzel bir çevrimdir. Sadece kurumları, girişimciyi değil aynı zamanda ülkeleri de bu çevrim büyütmektedir. Bu çevrime Apple ve Google'ı örnek verebiliriz.

Kuzey Amerika'nın Güney Amerika'ya daha sonra dünyaya üstünlüğü bu noktada başlamıştır.

Ülkemizde, her kesimden yetkililer, yüksek teknolojili ve yüksek katma değerli ürünleri üretmenin artık ülkemiz için kaçınılmaz bir durum olduğunu söyleseler de bunu gerçekleştirme aşamasına gelen firma ve girişimcilerimizin önünü açma hususunda aynı hassasiyeti göstermediklerini veya gösteremediklerini söyleyebiliriz.

Konuyu daha ileri taşımak farkındalığı artırmak açısından faydalı olacaktır. Teknoloji şirketlerimizin geliştirdiği teknolojiler, ürünler resmi-özel kurumlarımızın hafızalarında bulunması ve bilinmesi gerekirken, geliştirilen milli teknolojiyi desteklemek şöyle dursun, yerinde incelemeyi bile zaman kaybı ve zahmet olarak gören anlayış diğer milletlerin geliştirdiği teknolojileri ve ürünleri ise binlerce kilometre gidip yerinde inceleyip takdir



edip ve sonra ülkemize ileri teknoloji ürünü olarak getirmesi, zamanı, kaynağı, emeği ve milli heyecanı yok etmesidir. Bu acı bir durumdur.

Diğer bir farkındalık konusu ise örnek ile vermeye çalışalım. Apple, Türkiye'de Ar-Ge merkezi yada üretim tesisi açmak istese birçok kurum o merkezin açılması için seferber olur. Ülke sevdalısı bir yatırımcımız teknoloji merkezi kurmak istediğinde ise aynı hassasiyetle davranmayız. Apple'a birçok yerde ya da teknoparkta 30-40 yıl bedelsiz arazi veririz; ama kendi teknoloji şirketimiz için aynı durum geçerli değildir. Kendi insanımıza karşı da aynı destekleyici yapıda olmalıyız. En azından eşit şartlarda imkanlar tanımalıyız.

Tarihi bir not olarak; 1974'teki Kıbrıs Barış Harekatı sırasında NATO üyesi olan ülkemiz üye ülkelerden silah yedek parçası tedarik edememiştir. Bu tavır Türk savunma endüstrisinin hızla kurulmasına ve bugün savunma teknolojililerinin milli imkanlar ile özgün ürün geliştirilmesini sağlamıştır. Aselsan 1975 yılında kurulmuştur. Bunların hepsi bize bir şeyi anlatıyor. Amerika'nın teknolojik altyapısını ve teknolojik üstünlüğünü Almanlar kurmamıştır. Amerikalılar kurmuştur. Bu ülkenin geleceğini ülkemiz insanının kurmuş olduğu sanayi şirketleri, teknoloji şirketleri, teknoloji Ar-Ge merkezleri var edecektir. Heyecan duyan, teknoloji üretmek isteyen onun peşinde koşan onun için bütün sahip olduğu imkanları bir şekilde ülkenin geleceği için harcayan insanların önünü açmalıyız, onlara her türlü desteği vermeliyiz.

Türkiye'nin teknolojik geleceğini de bu ülkenin çocukları kurup var edecekler. O yüzden bizim bundan sonraki ana noktamız kendi insanımızın üzerinden milletçe yükselmeyi başarabilmeliyiz. Kendi insanımızın bilgisine görgüsüne değer vermeliyiz onu desteklemeliyiz. Tasarlamalıyız, üretmeliyiz ve yılmadan teknoloji geliştirmeye daha büyük arzu ile devam etmeliyiz. Daha büyük hedefler koymalıyız. Hedefe ulaşmak için seferberlik ilan etmeliyiz. Bunları başardıkça bu ülkenin daha da güçle var olacağını şahit olacağız.

Belli bir hedef ile başlayan her destek programının ülkemize hem sosyoekonomik hem de teknoekonomik katkılar sağladığını söyleyebiliriz





Adem Dönmez

KÜLTÜREL HEDEFLERİMİZ



MÜSİAD'ın 25 yılının hikayesini hazırlığım dönemde Mustafa Özel hocamız ile "MÜSİAD'ı oluşturan kavramlar üzerine" bir görüşme gerçekleştirmiştim. Bu görüşmede Mustafa Bey MÜSİAD'ın kuruluş hedefleri üzerinde durmuş ve bu hedefleri üç ana başlık altında toplamıştı. Bunlardan ilkini İktisadi hedef olarak belirterek bunu da Anadolu sermayesinin dünya pazarlarına ulaşmasını sağlamak şeklinde özetlemişti. Anadolu sermayesi 20 yıl önce neredeyse sıfır noktasında iken, bugün çok sayıda şirketle hem İlk 500, özellikle de İkinci 500 Şirket arasında önemli bir yer tutmakta. Bu açıdan bakıldığında MÜSİAD iktisadi amacı doğrultusunda büyük mesafe kat etmiş ve kendine yeni hedefler belirlemektedir.

Mustafa Bey ikinci olarak İktisadi hedef olduğunu dile getirerek bunu da hem yerel hem ulusal düzeyde, kamu yöneticiliğini belirli zümrelerin tekelinden kurtarmak olarak tanımlamıştı. Siyasi amaca ulaşmak daha yüksek düzeyde gerçekleşti. Türkiye'nin 1950'de başlayan "demokratikleşme" serüveni, kesintili de olsa, devam etti ve 1990'ların ortalarında ilk zirveye ulaştı. Hem yerel seçimlerdeki başarılar, hem Refahyol koalisyon hükümeti, merkezde gerilimi yükseltince, araya 28 Şubat müdahalesi girdi. Buna rağmen Türkiye'de siyasi hak mücadelesi durmadı ve 2002 sonunda Ak Parti ile ikinci zirveye ulaşıldı. Mustafa Bey daha sonra üçüncü hedefimizi kültürel olarak belirterek kendi medeniyet köklerimize önem vermek; bu bağlamda alternatif bir iş yapma geleneği kurmak; kapitalist çalışma ilişkilerinin ötesine geçmek, dinî hassasiyetleri elden geldiğince iş hayatına yansıtmak olarak tanımlıyor ve kültürel hedeflere ulaşma noktasında geri planda kaldığımızı belirtiyordu.
Yanlarından ayrılıkken aklım karmakarışık olmuştu. Aklımı kurcalayan soru ise, "MÜSİAD kültürel amaçlarına ulaşabilmek için nasıl bir çalışma içine girmelidir?"

Aslında bu sorunun cevabını yine geçen yıl hazırladığımız "2023'e doğru Kültür Politikaları" isimli raporumuzda veriyoruz. "Türkiye'nin son 12 yılda ekonomik alanda yakaladığı yükseliş birçok sahada kendini göstermesine rağmen bazı konularda aynı yükseliş trendi yakalanamamıştır. Hayata geçirilen birçok atılıma rağmen kültür hâlâ bu yükseliş eğilimini yakalamakta zorlanan alanlardan birisi olarak görünmektedir.
Ülkemizde hem geleneksel ve İslami kültür birikiminin hem de modern ve Avrupaî kültür birikiminin toplumun değişik katmanlarına sunumu, üretimi ve içselleştirilmesi, devletin bu süreçteki rolü ve bu rolün yeniden tanımlanması konusunda yeni bir vizyona ihtiyaç vardır."

MÜSİAD iktisadi amacı doğrultusunda büyük mesafe kat etmiş ve kendine yeni hedefler belirlemektedir.



Merve Ay

HAMDOLSUN BU AİLENİN BİR FERDİYİM

UKB AKSESUARIN YÖNETİM KURULU BAŞKANI EYÜP UĞUR, MÜSİAD'I, TÜRKİYE'NİN YÜZ AKI OLAN BÜYÜK BİR AİLE OLARAK TANIMLIYOR



UKB Aksesuarın Yönetim Kurulu Başkanı

EYÜP UĞUR

UKB'nin ilk adımlarının 1958'li yıllarda atıldığını söyleyen UKB Aksesuarın Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Uğur, küçük yaşlardan itibaren iş hayatının içinde olduğunu söylüyor.

Üçüncü kuşak olarak, şirketleri UKB'yi daha farklı alanlara ulaştırmayı hedeflediklerini belirten Eyüp Uğur, iş hayatı ile ilgili olarak: "Şu an İstanbul Çekmeköy'deki fabrikamızda Türkiye'nin her noktasına ulaşmayı amaçlayan pazarlama ağımızla piyasaya bijuteri ürünleri, çocuk aksesuarları ve güneş gözlükleri sunuyoruz. Ayrıca UKB olarak, Türkiye'de akrilik taşları sadece biz imal ediyoruz." diyor.
Uğur; ülkesini seven, dürüst, çalışkan, hep ileri düsturunu benimsemiş memleket sevdalılarının bir araya geldiği bir kurum olarak gördüğü MÜSİAD'ı, Türkiye'nin yüz akı olan büyük bir aile olarak tanımlıyor.
Uğur, MÜSİAD'la tanışmasını "MÜSİAD ile yolum babam Mustafa Uğur'un 1998 yılında MÜSİAD'a üye olmasıyla başladı. 4. Dönem Genel Başkanımız Ömer Cihad Vardan, Teşkilatlanmadan Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı olduğu dönemde beni teşkilatlanma komisyon üyeliğine davet etti. Böylelikle ben de artık MÜSİAD'a dahil oldum. Daha sonra da yönetim kurulunda yer alarak yoğun bir temponun içerisine girmiş oldum." sözleriyle anlatıyor.

Şu an Genç MÜSİAD'tan Sorumlu Genel Başkan Yardımcılığı görevini yürüten Uğur, MÜSİAD'ın gençliğe olan bakışını çok beğendiğini ifade ediyor. Ülkenin geleceği olan gençlerin ülke sevdası için çalışıyor olmalarının kendisini çok mutlu ettiğini belirten Uğur, "Teşkilatlanmada olmak, bana büyük keyif veriyor. Bugün Türkiye'nin her yerine bir telefon kadar yakın olmak bambaşka bir duygu. Allah'a hamdolsun ki bu ailenin bir ferdiyim." diyor.



Merve Ay

ADANMIŞLIĞIN ADI MÜSİAD

PUSULA GÜVENLİK HİZMETLERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI MEHMET ÜNAL, "MÜSİAD MİLLÎ VE YEREL OLMA ANLAYIŞINI TEMSİL EDER." DEDİ.

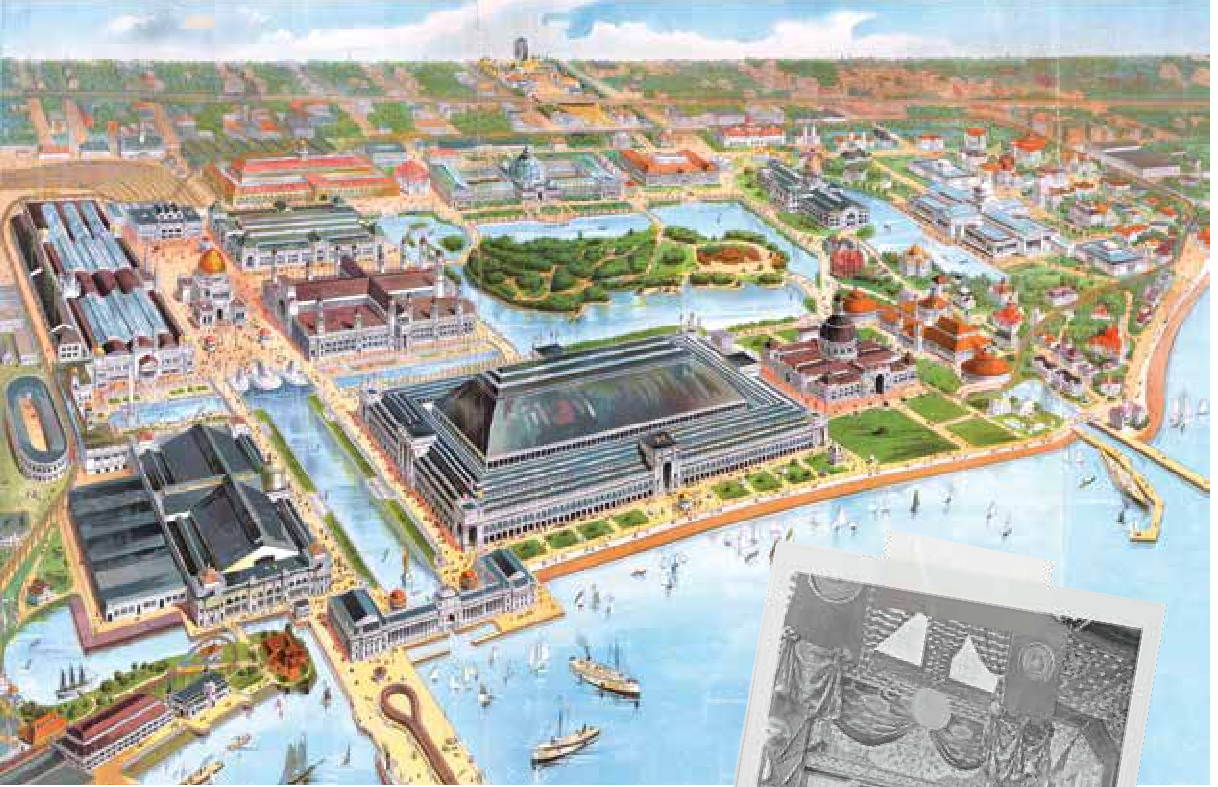


Pusula Güvenlik Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı

MEHMET ÜNAL

Pusula Güvenlik Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ünal, ticari faaliyetine 1997 yılında "hizmet satın alımı" yönetimi ile personel istihdamı alanında başladı. Geçen 18 yıl içerisinde sektörün gelişmesine göre pozisyon alarak güvenlik hizmetleri ve çağrı merkezi hizmetlerine yoğunlaştı. Ünal, şu an Türkiye'nin kuzeyinden güneyine, doğusundan batısına farklı noktalarda istihdam oluşturarak hizmet sağlamaya devam etmektedir. Prizma Etkiletişim Merkezi ve Yönetim Sistemleri A.Ş. ile çağrı merkezi hizmeti sunmaktadır. Aynı zamanda Pusula Özel Güvenlik Hizmetleri Şirketi ile de birçok ilde kamu ve özel sektöre ait bina, su havzası ve barajlarda güvenlik hizmeti vermektedir. Ayrıca Ünal hem sektörel hem de sosyal amaçlı sivil toplum kuruluşlarında görev almaktadır. Üniversite yıllarındayken MÜSİAD'ın kuruluşuna şahit olan Mehmet Ünal, 2009 yılında bu büyük ailenin ferdi oldu. Üç yıl Hizmet Sektör Kurulu Başkanlığı görevini yürütmesinin ardından Nisan 2015'te yapılan genel kurulla birlikte yönetim kurulu üyesi ve sektör kurulları ve iş geliştirme komisyonu başkan yardımcısı oldu. MÜSİAD'la ilgili düşüncelerini bizlerle paylaşan Ünal, "MÜSİAD, iş dünyasına hitap eden bir dernek olmakla birlikte ülkemizin harcını karan çok önemli bir sivil toplum kuruluşudur. Millî ve yerel olma anlayışını temsil eder. MÜSİAD'ın, üyelerine yurt içinde ve yurt dışında iş dünyası ile ilgili fırsatlar sunmanın yanında disiplin ve öğreti kazandıran bir yönü de vardır. İtibar ve erdemli olmanın cirosal karşılığının olmadığı bir mekteptir. Son söz olarak MÜSİAD, adanmışlığın bir diğer adıdır." ifadelerini kullandı.







Dr. Şefik Memiş

Osmanlı Girişimcisinin FUARA KATILIM MÜCADELESİ

Gemlik'te üretilen kıyafetleri bir yeniçeri modeline giydirerek, 1893 Chicago Dünya Sergisi'nde teşhir etmeyi arzu eden Gemlikli Ali Beyzade'nin mücadelesi



19. yüzyılın özellikle ikinci yarısı, Osmanlı girişimcilerinin sahneye çıktığı bir dönem olarak nitelendirilebilir. Çünkü o dönem, Osmanlıların sanayileşme çabaları doğrultusunda hem ulusal hem de uluslararası fuarlarda görülmeye başlandığı, bu amaçla teşvik edildiği bir dönemdir. Çünkü Londra'da 1851 yılında açılan ilk dünya fuarında Osmanlılar tüm görkemiyle vardı. O tarihten itibaren düzenlenen tüm uluslararası fuarlara katılan Osmanlılar, sadece ürünlerini teşhir etmemişler, büyük bir imparatorluk olarak hâlâ ayakta ve güçlü olduklarını dosta düşmana göstermişlerdi. Bu yüzden, 1867 Sergisi'nin açılışı için Paris'e giden Sultan Abdülaziz'e, sorunlarının çözülmesini isteyen Parislilerden 2 bin 500 dilekçe verilmişti.

Yine 1863 yılında İstanbul'da düzenlenen Sergi-i Umûmî-i Osmânî, bugüne kadar Türklerin düzenlediği

en kapsamlı fuar olma vasfını ise hiç yitirmedi. Bu sergi, Türk girişimcisi için büyük anlam ifade ediyordu. Çünkü bu fuar, organizatörlerin gazete haberlerinde ifade ettikleri gibi, "... Memâlik-i Şâhâne'de yapılmakta olduğu halde bir vakitten beri İstanbul'ca unutulan her nev'i eşyayı halka gösterip..." hatırlatmayı hedefliyordu.

Hatırlatmanın en önemli yöntemi ise fuarlardı. İşte üretimi hatırlayanlardan biri de Gemlikli bir Osmanlı tüccarıydı. Dokumacılığıyla ünlü Hüdavendigâr Vilayeti'ne bağlı Gemlik, aynı zamanda bir sanayi mektebine de sahipti. Öğrenciler, "mektep-fabrika" şeklinde çalışan bu eğitim yuvalarında piyasa için üretim yapıyorlardı.

Gemlikli Ali Beyzade, bu üretilen kıyafetleri bir yeniçeri modeline (sûretine) giydirerek, bu kıyafetlerin yaklaşan 1893 Chicago Dünya Sergisi'nde teşhir edilmesini arzu ediyordu. Ancak işgüzar Bâb-ı Âli bürokrasi yeniçeri modeline karşı çıkıyordu. Sebebi ise yeniçerilerin III. Selim ile II. Mahmud dönemindeki isyanları ve eski fetihlerden dolayı Hristiyanlar nezdindeki olumsuz intibalarıydı. Onlara göre yeniçeri modelinin sergide teşhiri, devletin imajını olumsuz etkileyecekti. Oysa Osmanlı İmparatorluğu'nun uluslararası sergilere çeşitli kıyafetler içindeki mankenler götürüp sergilemesi yeni değildi. Sözgelimi 1873 Viyana Sergisi'nde onlarca modele özel olarak üretilen kıyafetler giydirilmiş ve tam bir "gösteri" yapılmıştı. Üstelik aralarında askerî kıyafetler de vardı.

Aslında Ali Efendi, sergi için ürün toplanmaya başlanınca bu yöndeki talebini içeren bir dilekçeyi Bâb-ı Âli'ye ve Saray'a ulaştırmıştı. Hatta II. Abdülhamid'den izin bile almıştı. Ne yazık ki daha sonra edindiği istihbarata göre, Bâb-ı Âli'de, bahsedilen "sûret"in münasip olamayacağı düşüncesi oluşmuştu. Ali Beyzade, durumu önceden haber alınca karşı atağa geçti. 24 Mart 1893 tarihinde, Chicago Sergisi Komiseri Hakkı Bey'e gönderdiği dilekçede konuyu hikaye ettikten sonra, konunun Padişah'a tekrar takdimini istirham etti. Bunun üzerine Sergi Komiseri Hakkı Bey, Sultan II. Abülhamid'e konuyu aktaran bir dilekçe kaleme aldı ve konuyu özetledi.

Sergi Komiseri Hakkı Bey, Bab-ı Ali'nin endişesinin yersiz olduğuna dikkat çekmek için diyordu ki intizam içinde oldukları dönemde "Avâze-i şöhretleri dünyayı tutan yeniçerilerin modellerinin teşhir edilmesinin bir mazarrât-ı mutasavvere (tasarlanmış zararları)" olmayacaktır. Sonra şöyle devam ediyordu: "Bu modeller zâten Dersaâdet'te herkese seyrettirilmekte..." Padişah'ın model-



1873 Viyana Sergisi'nde onlarca modele özel olarak üretilen kıyafetler giydirilmiş ve tam bir "gösteri" yapılmıştı





Yine 1863 yılında İstanbul'da düzenlenen Sergi-i Umûmî-i Osmânî, bugüne kadar Türklerin düzenlediği en kapsamlı fuar olma vasfını ise hiç yitirmedi

lere izin veren önceki irade-i seniyesinin buna delil olduğuna işaret eden Hakkı Bey, nazikçe Gemlikli tüccarın isteğinin yerine getirilmesini talep ediyordu. Yeniçeri modelini Chicago Sergisi'ne göndermekte kararlı olan Ali Beyzade'nin Sultan'a sunduğu dilekçe, olayın tüm boyutlarını açıklıyordu: Beyzade, kendisini "Gemlik ahâlîsinden ve ticâretle iştigâl eder teb'a-i sâdıka-i şâhânelerindenim." diye tanıtıyordu. Akabinde bu dilekçeyi yazma cesaretini, yazıyı yazmaya cüret etmesinin sebebi olarak, Abdülhamid'in amcası Sultan Abdülaziz Han'ın Gemlik'i ziyaretleri sırasında, kendisini güvenilir bir kulu olarak görüp, sahibi olduğu Kumla bahçesini teşrif etmesini, bu ziyarete şükran ifası olarak askerler için beş bin lira sarfıyla depo yaptırmak gibi cansiperâne hizmetler yapmasını gösteriyor, kısa bir araştırmayla bunların kolaylıkla öğrenilebileceğini ifade ediyordu.

Ali Beyzade, akabinde konuya giriş yapıyor ve bu şükür hislerinin sevkiyle bu kerede yeniçeri modellerinin Chicago şehrine gönderimi gibi sâdıkâne bir hizmette bulunmayı arzu ettiğini belirtiyordu. Bu arzusu için de daha önce "Müsâade-i seniyye-i cenâb-ı şehinşâhîlerine muvaffak olmuştum." hatırlatmasında bulunuyordu. Ne var ki Padişah'ın vermiş olduğu izne rağmen bu işi yapamayacağı yolunda garip bir mütalaa ile Bâb-ı Âlîce bu fikre karşı çıkıldığına dair haberler aldığını kaydeden Ali Bey, "(Bana göre) bu modellerin Chicago Sergisi'ne îsâlinde (gönderilmesinde) Bâb-ı Âlî'ce görülen mahzur yeniçerilerin vaktiyle Hristiyanlar hakkında vâki' olan teayyüdâtını (korkutmalarının) izhar-ı mülâhazasından ibâret imiş." diye yazıyordu.
Yeniçerilerin son zamanlarındaki hallerinin manen ve maddeten pek çok fenalıklara yol açtığından "izâle-i vücudları âdeta ferâiz-i umûrdan (varlıklarının yok edilmesi adeta farz işlerden) add olunmağa lâyık görülmüş olmasına mebni", "(ceddiniz) Cennetmekân Sultan Mahmud Hân Hazretleri işbu fitne ocağını bütün bütün ref' etmiş (kaldırılmıştı)" açıklamasında bulunuyordu.
Sultan'ın çalışmasıyla bugün Osmanlıların Avrupa medeniyetinin bulunduğu dereceye vardığına işaret ediyor ve "Bu husustaki olağanüstü ilerlemeleri, askerlerin ve mülkî memurların kıyafetlerini sunup göstermenin yeteceğini, işte bu iki kıyafetin mukayesesiyle neticeyi Amerikan kamuoyuna dahi tasdik ettirmek yönündeki iyi niyetiyle, anılan modellerin sergiye gönderimi fikrine düştüğünü ve bu hakikat itiraz kabul etmez iken, Bâb-ı Âlice ileri sürülen mütalaaların mahiyetini keşfetmekten aciz olduğunu anlatıyordu. Ali Efendi, derdini anlatmayı şöyle sürdürüyordu: "Şu kadar var ki yeniçeri resimleri Avrupa'nın her tarafında mevcut ve alelhusus (husûsîyle) Sadrazam Paşa kullarının resimleriyle beraber sûret-i mükemmelede yapmış olduğu yeniçeri tarihi herkesçe malûm ve bu modeller Dersaâdet'e gelen ecnebi seyyahînine (turistlere) her gün seyrettirilmekte iken mümânaât-ı vâkıaya (engellemeye) bir sebeb-i makûl tasavvuruna imkân görünmüyor."
Umudunu yitirmediğini ise "Bazı kişilerin bu husus için Bâb-ı Âli'ye yaptıkları müracaatların Hazret-i Halifetpenâhi tarafından uygun bulunan müsaade sebebiyle semeresiz kalacağına dair" inancını paylaşarak ifade ediyordu. Ayrıca halisâne emelinin Sultan tarafından takdir buyrulmakta olduğuna kalben mutmain bulunduğunu dile getirerek, "Tekrar istirhâm-ı müsâade-i celîleye mütecâsir oldum." diye sözlerini bitiriyordu. Elimizdeki belgeler Ali Beyzade'nin bu yazışmalarından başarılı bir sonuç alıp almadığını göstermede yeterli bilgi içermiyor. Ancak, Chicago Sergisi'nde başta ulaştırma olmak üzere çeşitli bölümlerde Osmanlı kıyafetleri taşıyan modellerin bulunması, kuvvetle muhtemel Ali Beyzade'nin de arzusuna nail olduğunu düşündürtüyor bize.





DİRİLİŞ ERTUĞRUL'UN KALİTESİ BEĞENİLİYOR

TRT1'nin sevilen dizisi Diriliş Ertuğrul'u yapımcılığını ve senaristliğini üstlenen Mehmet Bozdağ'dan dinledik

Diriliş Ertuğrul'un proje mimarlığını, yapımcılığını ve senaristliğini yürüten Mehmet Bozdağ'la, yayınlandığı ilk bölümden itibaren izleyiciler tarafından ilgiyle takip edilen ve reyting rekorları kıran Diriliş Ertuğrul'u konuştuk. Söz konusu proje için ciddi oranda bütçe harcadıklarını ifade eden Bozdağ, dizinin ilgiyle takip edilmesini işin kalitesine bağladığını belirtti.



Türkiye'deki dizilerde, Osmanlı öncesindeki dönem ve Türklerin Anadolu'yu yurt edinişleri işlenmemişti, Diriliş Ertuğrul ile siz bu konuda bir ilki gerçekleştiriyorsunuz. Bu projenin nasıl doğduğunu bizlerle paylaşır mısınız?

Diriliş Ertuğrul'dan önce TRT bünyesinde bir Ertuğrul projesi yapılmak istenmiş; ancak başarılı olunamamış. TRT Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Eren ile bu konu üzeri-



ne konuşurken kendisine o döneme ilişkin bakış açımı anlattım. Ortak bir sinerji oluştu. Projenin genel konseptini belirleyip, hikayesini kaleme aldım ve beğenildi. Daha sonra Moğolistan'dan Gambat isimli bir çizer getirdim. Gambat, hikayesini yazdığım dünyanın görsel atmosferini kurguladı. Bir yandan da Diriliş Ertuğrul'un yönetmeni Metin Günay'la birlikte de fikir alışverişinde bulunuyorduk. Kendisiyle projenin hayata geçirilmesi esnasında hangi metodolojiyi kullanmamız gerektiği üzerinde durduk. Çünkü maalesef Türkiye'de özellikle de bizim sektörde bir şeyi hayal etmeniz yetmiyor. Hayalinizin matematik olarak sistemli bir hale getirilmesi ve uygulanabilirliği de çok önemli.

Çalışmalara ne zaman başlandı? Hazırlık aşaması nasıl geçti?
Proje çalışmalarına Aralık 2013'te başladık. Kısa denilebilecek bir zaman zarfında ön hazırlığımızı tamamladık. Tarihçi olmam hazırlık aşamasında benim için avantaj oldu. Daha önce 13. yüzyılla ilgili ciddi bir okuma sürecim olmuştu. Eğer bu olmasaydı iki-üç yıllık bir araştırma yapmamız gerekecekti; ama ben o dönemle ilgili bilgi birikimine sahiptim. Bunun avantajıyla hazırlık çalışmalarına başladık. Bu proje için ciddi bütçeler harcadık, hala da harcamaya devam ediyoruz. Özellikle aksiyon sahnelerinde önemli bütçe harcamaları gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de bu zamana kadar çekilmemiş sahneler çekildi. Bu sahneler sayesinde seyirci, diziye daha duygusal yaklaşıyor.

Oyunculara at binme, kılıç kullanma, ok atma dersleri verildiği, savaş malzemeleri ve aksesuarların hazırlanışı gibi detaylar var. Bu bağlamda projenin hazırlık aşamasından bahseder misiniz?
Projeye başlamadan nasıl bir dünya kuracağımız belliydi, diyebilirim. Görsel dünyayı kurguladıktan sonra bütün yaratıcı ekibi ortak bir hayalde buluşturduk. Ayrıca o süreçte oyuncu seçimleri, kostüm ve aksesuarların hazırlanması, oyuncuların projeye hazır hale getirilmesi için çalışmalarımızı tamamladık. Oyuncularımızın, ciddi bir hazırlık süreci oldu. Yeni başlayan oyuncularımız, ilk başta üç ay boyunca bir eğitim döneminden geçiyorlar. 13. yüzyılı en doğru şekilde resmedebilmek adına bu hazırlığı yapmak zorundayız. Çünkü seyircilerin oyunculara inanması gereki-





yor. Bu nedenle buna çok önem verdik ve oyuncularımızın bu süreci en iyi şekilde tamamlamasını sağlamaya çalıştık.

Zorluklarla karşılaştınız mı?

Dünya genelinde 2 milyar dolarlık dizi satıyorsunuz; ama hala Türkiye'de bir sektör kurulabilmiş değil. İstediğimiz gibi kostüm atölyeleri yok. Aynı zamanda aksiyon sahneleri için dublör bulamıyoruz. Dolayısıyla da bunları yurtdışından getirtmek zorunda kalıyoruz. Bu konuları aşabilmeliyiz ki daha büyük projelere imza atabilelim.

Diriliş Ertuğrul'da kullanılan kıyafetlere bakıldığında, geniş bir araştırma yapıldığı anlaşılıyor. Konuyla ilgili nasıl bir çalışma süreci geçirdiniz?

Kıyafet seçimlerinden önce Kutadgu Bilig, Oğuz Kağan Destanı ve Manas Destanı gibi sözel ve görsel anlamda Türklerin oluşturmuş olduğu tüm eserleri okudum. Dönemle ilgili katalogları taradık, yurtdışından resimler getirttik. Kostüm tasarımcılarımızla birlikte çalışmalar yaptık. Tamam kostümler güzeldi; ama bunun sinemasal da bir değeri olmalıydı. Gerçekten uzaklaşmadan kostümleri dönüştürebilmek önemliydi. Bu arada kullanılan malzemelerin ve aksesuarların tamamını kendimiz yapıyoruz. Sahnelerde orijinal kılıç kullanıyoruz. 60 kişilik bir sanat ekibimiz var, üretim onlar tarafından yapılıyor.

> “BU PROJE İÇİN CİDDİ BÜTÇELER HARCADIK, HALA DA HARCAMAYA DEVAM EDİYORUZ”

Oyuncuların seçiminde özellikle de Ertuğrul karakterinin seçiminde nelere dikkat ettiniz?

Oyuncu seçiminde hayalimde canlandırdığım karaktere en uygun olan kişileri tercih ettim. Tabii ki yönetmenimiz Metin Günay'la topyekun bir değerlendirme yaptık. Oyuncuların diğer setlerdeki ahvalleri de bizim seçimlerimizde etkili oldu. Diğer yandan tanınmış yüzler olmasını istedik. Ayrıca ben Engin Altan Düzyatan'ı çok seviyorum; beğendiğim, iyi bir oyuncu. İşini de hakkıyla yerine getiriyor. Aksiyon sahnelerini yapabilecek çok az oyuncu var ve o onlardan biri. Aynı zamanda dönemi anlayabilecek entelektüel birikimi çok yüksek biri. Özetlemek gerekirse Engin Altan Düzyatan, benim Ertuğrul karakteri için hayal ettiğim kişiydi.

Dizinin bu kadar reyting alacağını düşünüyor muydunuz? Dizinin bu denli ilgiyle takip edilmesinin sebeplerinin neler olduğunu düşünüyorsunuz?

Tabiatta bütünlük vardır. Bu vahdeti vücudun temel ilkesidir. Nasıl telefon alırken tüm özelliklerine bakıyoruz, eserde de durum böyledir. Ben, Diriliş Ertuğrul'u topyekun değerlendiriyorum ve ilgiyle takip edilmesini işin kalitesine bağlıyorum.

Diriliş Ertuğrul'un hikayesinin geçtiği dönemle ilgili neler söyleyeceksiniz?

Dünya tarihinde 13. yüzyıl renkli bir zaman dilimi. Sinemasal anlamda da hikayesi bol olan bir dönem. Özellikle de dünyanın en önemli devletlerinden bir tanesi olan Osmanlı Devleti'nin kuruluş tohumlarının atıldığı bir çağ.

13. yüzyılın ilgi çektiğini söyleyebilir miyiz? Bu dönemle ilgili dizilerde artış yaşanabileceğini öngörüyor musunuz?

Bir trend oluştuğu zaman, benzer projelerin gelmesi de zor oluyor. Çünkü ortada başarılı bir iş var ve onun üzerine çıkamadığınız zaman yani çıtayı yükseltemediğiniz zaman projeniz tarumar oluyor. Burada 13. yüzyılın hikayesi tutmuyor. Eserin, estetiği ve kalitesi beğeniliyor.

Başarının anahtarının ne olduğunu düşünüyorsunuz?

Aslında çok basit başarı için iyi ve çok çalışmak gerekiyor. Ancak böyle bir değer üretebilirsiniz. Çalışınca Allah da lütfediyor. İnsanların çenelerinden çok beyinlerinin çalışması gerekiyor. Allah da sana güç verince, iş daha enerjik bir şekilde yürüyor. Türkiye'nin de buna ihtiyacı var. Toplumlar tarihin en zor dönemlerinde imtihandan geçerler. Bu süreçte de başarılı olabilmemiz için benzer sü-



reçleri tarihimizde nasıl aştıysak o dönemlere bakıp kendimize bir yol haritası belirlemeliyiz. Çünkü tarih yol göstericidir. Tarihten insanların öğüt alması lazım. Tarih tecrübelerin toplamıdır. Sen o tecrübeye bigane mi kalacaksın? Hayır, bizim toplum olarak bir hikayemiz var ve bizim topyekun olarak bundan faydalanmamız lazım. Neden 13. yüzyıldan faydalanmayalım? Bugün bir problem yaşarken o dönemde bu sorunların nasıl aşıldığına bakabiliriz. Bu anlamda Diriliş Ertuğrul, bence çok büyük bir hizmet görüyor. İnşallah farklı projelerde de daha büyük işlere imza atarız diye düşünüyorum. Ayrıca ben şuna inanıyorum. Türkiye'de başarılı işlere imza atma tutkusu olan herkes bir yerlere gelir. Bunun tersini söyleyenlere katılmıyorum. Hayalin olacak, hedefine adım adım yürüyeceksin. Bunu yapamazsan başarılı olamazsın.

Diriliş Ertuğrul, daha çok hangi ülkeler tarafından ilgiyle takip ediliyor?

Şu an Diriliş Ertuğrul'un başka ülkelere satışı söz konusu. Satışlar devam ediyor. Özellikle de Pakistan, Endonezya, Orta Doğu ve Orta Asya'dan yoğun bir talep var. Bu yıl inşallah 500 milyon seyircimiz olacağını tahmin ediyorum.

Türk dizileri özellikle Latin Amerika'da ve Orta Doğu'da ciddi oranda izlenme payına sahip. Bu durum Türk dizilerinin uluslararası başarısı olarak nitelendiriliyor. Bu konuyla ilgili neler söyleyeceksiniz?

Türk dizilerinin son dönemde büyük bir çığır açtığına inanıyorum. Diziler, ihraç noktasında ülkedeki en başarılı sektörlerden biri haline geldi. Türk dizi sektörü, iyi yönde ilerliyor. Bunu sürdürülebilir kılarsak eğer, başarı o



zaman perçinlenecek. Çok güzel bir çığır açılmış olacak. Sistemi ve başarıyı devam ettirip, sürdürülebilir kılmak önemli.

> TÜRK DİZİLERİNİN SON DÖNEMDE BÜYÜK BİR ÇIĞIR AÇTIĞINA İNANIYORUM

Türk dizilerinin Türk toplum yapısına uygun olduğunu düşünüyor musunuz?

Türk aile yapısına uygun olmayan diziler var; ama şöyle bir muallak durum söz konusu, bu diziler izleniyor. Bu durum toplumun kültürel bir dezenformasyonu olduğunu gösteriyor. Çünkü kültürü ortaya konulan eserde görürsün. Ben bana uygun olmadığını düşündüğüm diziyi izlemiyorum, kanal değiştiriyorum.



Mehmet Bozdağ Kimdir ?

1 Ocak 1983 Kayseri doğumlu olan Mehmet Bozdağ, Sakarya Üniversitesi Tarih Bölümünden mezun olduktan sonra yüksek lisansını yine aynı üniversitede Sosyoloji alanında tamamladı. Bozdağ, tarih çalışmalarına 2004 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın "Doğumunun Yüzüncü Yılında Necip Fazıl Kısakürek" adlı bir arşiv çalışması ile başladı. 2009 yılında "Kardeş Şehirler" ve "Son Rüya" adlı TRT belgesellerinde senaristlik yaptı. Yine aynı yıl kurucu ortağı olduğu Tekden Film ile yapımcılığa adım attı. 2010 senesinde İstanbul Avrupa Kültür Başkenti projesi kapsamında İstanbul'a önemli etkiler bırakıp, şehre kimlik kazandırarak medeniyetlerin beşiği olmasına vesile olan, Osmanlı Padişahları ile onlara kılavuz olmuş usta ve âlimlerin medeniyet kurma, ideal ve deneyimlerini gözler önüne seren "Ustalar, Âlimler, Sultanlar" isimli belgesel niteliğindeki filmin yapımcılığını ve senaristliğini yaptı.
2013 senesinde TRT1'de yayınlanan "Gönül Hırsızı" dizisinin yapımcılığına adını yazdırdı. Mehmet Bozdağ, Aralık 2014'ten beri TRT1'de ekranlarında yayınlanan, Osmanlı Devleti'nin kuruluşunda hem fikri hem de manevi anlamda önemli bir dönemi ihtiva eden Kayı Obasının 13. yüzyıldaki yaşadıklarını tarih biliminin ışığı altında yansıtan "Diriliş Ertuğrul" dizisinin proje mimarlığını, senaristliğini ve yapımcılığını yürütmektedir. 2015'de TRT1'de yayınlanan "Yunus Emre" Aşkın Yolculuğu dizisinin senaristliğine ve yapımcılığına da adını yazdırmıştır.

Yılmaz Yaman



Kurumsal İletişimin Yolu:

KENDİMİZE AYNADA BAKABİLMEK

İletişim biliminin, kişisel ya da toplumsal olarak ele aldığı konuları işletme düzeyine de yansıtabilmekteyiz



sikoloji ile sosyolojinin arasındaki farkı basit bir tanımla açıklarlar: Psikoliji "fert"i, sosyoloji ise "cemiyet içerisinde fert"i inceler. Yani bireyin davranışını tanımak, bilmek ve kendi başında buna ilişkin kurallar psikolojinin odağı iken; bireylerin kendi aralarındaki ve bir grup olarak davranışlarının incelenmesi de sosyolojinin işi. Bu paragrafı bir kenarda tutalım.

Son yıllarda "İşletme psikolojisi" ve "İşletme sosyolojisi" adında kavramlar türedi. Yani aslında psikoloji sadece insan odaklı, sosyoloji ise toplum odaklı iken; çıkar amaçlı (kâr elde etme) kurulan mekanizmaların da "insan" ya da "toplum" gibi davranabildiği varsayılmış oldu.

Düşüncemizi biraz daha ileri götürürsek, "makinaların" da kendi başına davranışı ve toplu halde davranışı konularına geleceğiz. Çok uzak değil, internet of things (nesnelerin interneti) teknolojisi bunun önünü açacak. Bu şu an konumuz olmasa da ileriki tartışmalar için küçük bir örnek.

İletişim biliminin, kişisel ya da toplumsal olarak ele aldığı konuları yukarıdaki "psikoloji-sosyoloji" örneğinde olduğu gibi işletme düzeyine de yansıtabilmekteyiz. Yani bir şirketi insana, bir ekonomi ya da sektörü

topluma benzetebilmekteyiz. Bunun bir sonucu olarak da insanlara atfedilen birçok kavramı şirketlere atfedebilmekteyiz: itibar, açgözlülük, başarı, iyilik, dürüstlük, hayırseverlik, yalancılık vb. bunlardan ilk akla gelenler.

Şirketler, büyüdükçe temel işlevlerinin yanına (üretim, satış, muhasebe...) ihtiyaçları olan yeni birimler ekleyerek hayatlarına devam ederler. Eskiden “ne üretirsem satarım” diyen şirketler bir vakit sonra artık ürettiklerini satamayıp nasıl pazarlama birimi, nakitlerini yönetebilmek için nasıl finansman birimi, insanlarını mutlu etmek için nasıl insan kaynakları birimi kurdularsa son yıllarda da kurumsal iletişim birimleri kurmaya başladılar.

Belirli ölçeğe ulaşan işletmeler için sadece satmak ve buna bağlı faaliyetlerde bulunmak yetmiyordu. Bir sanal birey olarak davranışlarını, konuşmalarını, imajını, duruşunu, algısını vb. yönetmesi gerekiyordu. Yani toplum içerisinde nasıl olması/algılanması gerektiğini tanımlaması, faaliyet planlarına dökmesi ve bunu adım adım uygulaması... Bu süreç, işletme bünyesinde sürekli bir uzmanlık alanının yerleşmesini zorunlu kıldı. Zira işletme büyüdükçe içindeki toplumla daha fazla entegre olmakta; ilişkilerini, ona karşı davranışlarını ve onların nezdindeki algılarına ilişkin sorunlar da büyümekteydi.

Bireyler büyüdükçe, yaşadıkları topluma karşı sonradan öğrenilmiş ya da baştan kabul edilmiş davranış ve tutumlar oluşturur. Bu gelişme ve öğrenme süreci bireyler eliyle kurulmuş ve yönetilen işletmeler için de geçerlidir. İşletmeler de, “içinde müşterilerini de barındıran” toplumlar nezdinde kabul görmek ve hatta onu etkileyebilmek için tıpkı birey olarak bizlerin kişisel iletişim için yaptıklarımızı kurumsal iletişim başlığıyla yapmaya çalışırlar. Nerede nasıl davranmalı, neye nasıl tepki vermeli, nasıl iyi bir işletme olunur, kimlere nasıl yardım edilir, toplumun bizi nasıl algılamasını isteriz, biz onları nasıl algılıyoruz, ne yaparsak “şu şu” sonuçlara ulaşırız vb.

Sonuç olarak kurumsal iletişim, birey olarak insanın yerine işletmenin konmasıyla, temel prensipler açısından benzeşen bir iletişim çalışmasının sistematize edilmiş bütüncül bir formatıdır diyebiliriz.

Bizler birey olarak toplumla daha fazla iç içe girdiğimizde dikkate aldığımız ve yönetmekle yükümlü olduğumuz faktör sayısı arttıkça profesyonel destek almaya bile ihtiyaç duyarken (sanatçı, sporcu, siyasetçi vb.), şirketlerin büyüdükçe (özellikle nihai tüketiciye yönelik ürün/hizmet sunan gıda, giyim, perakende, otomotiv, eğlence vb. alanındaki şirketlerin) bu destekleri almaları, hatta bu departmanları kurmaları hayati önem taşımakta.

Karmaşık gibi gözüken bu iş aslında basit bir soru etrafında şekillenmektedir: Aynada kendimizi nasıl görünüyoruz ve aslında nasıl görünmek istiyoruz? Arada anlamlı bir fark varsa yapılması gereken işler başlıyor demektir...

Kurumsal iletişim, birey olarak insanın yerine işletmenin konmasıyla, temel prensipler açısından benzeşen bir iletişim çalışmasının sistematize edilmiş bütüncül bir formatıdır





Mehmet Burhan Genç



KORSAN ÜRÜNLERİN İMHA SÜREÇLERİ HIZLANDIRILMALI

Korsan kitaplar, orijinal kitaptan daha ucuza satılmalarına rağmen korsancıya gerçek yayıncısından çok daha fazla kazanç sağlar



DK'nın güncel sözlüğünde "korsan" kelimesine, "başkalarının hakkını zor kullanarak alan kimse, izinsiz olarak çoğaltılan (kitap, kaset vb.), bir hakkı izinsiz olarak kullanan" gibi anlamlar verilmiş. Ancak korsan hikâyelerinin, korsan filmlerinin sevimli kahramanlarından kaynaklanan bir çağrışımdan olsa gerek, aynı fiilleri işliyor olmalarına rağmen kitap, film, marka korsanları, hırsızlık, soygunculuk yapanlardan çok daha masum bir değerlendirmeye tabi tutulurlar. Konumuz korsanlığın yayıncılık boyutu ile sınırlı olacağından marka korsanlığını bir yana bırakırsak, yayın korsanlığı birkaç şekilde icra ediliyor:

Korsan kitap basımı: En çok bilinen ve en örgütlü korsancılık biçimidir. Genellikle çok satan veya yabancı menşeli pahalı kitapların izinsiz baskıları yapılır ve muhtelif yollardan satışa sunulur. Bu tür korsancılık iyi organize olmuş örgütlü bir suç biçimidir. Matbaası, cildi, nakliyesi, dağıtım ve satış kanalları tamamen özeldir. Riski yüksektir. Endüstriyel maliyeti dışında bir üretim maliyeti, vergi vb. giderleri olmayan korsan kitaplar, orijinal kitaptan daha ucuza satılmalarına rağmen korsancıya gerçek yayıncısından çok daha fazla kazanç sağlarlar.

İzinsiz e-kitaplaştırma ve dağıtım: Bir kitabın hak sahiplerinin rızası dışında e-kitaba dönüştürülmesi ve dijital âlemde paylaşıma girmesi için ille de çok satan bir kitap olması gerekmez. Yeter ki bir kişi o kitabı paylaşmaya karar vermiş ve tarayıp pdf'e (veya herhangi bir dijital kitap formatına) dönüştürmüş olsun. Bu korsancılık yönteminin korsancıya, sanal âlemde prim yapmak, doküman paylaşım sitelerinde daha hızlı veya daha fazla indirme ayrıcalığına erişmek gibi ekonomik olmayan kazançlar dışında, ticari bir getirisi yoktur. Buna rağmen, yaygınlığı yönüyle yayıncıya ve yazara çok zarar veren bir korsancılık tarzıdır.

Fotokopi korsancılığı: Genellikle üniversite öğrencilerine hitap eden bir korsancılık türüdür. Daha çok okul çevrelerinde konuşlanmış olan bazı fotokopicilerin yardım ve yataklık ettiği yöntemdir. Bu tür korsancılıkta fotokopiyi çektiren ile çeken açık bir suç ortaklığı içindedir. Fotokopici sayfa başına standart fotokopi ücretini alırken (ama daha fazla fotokopi çekerek kazancını arttırmaktadır) çekimi talep eden de istediği kitabı orijinal fiyatından daha ucuz bir maliyet ile edinmiş olmaktadır. Bu tür korsancılık özellikle akademik yayıncılık ve yabancı dil yayıncılığı yapan yayıncılara çok büyük zararlar vermektedir.

Ülkemizde meslek birlikleri, Kültür ve Turizm Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü ve çoğu zaman belediyelerin de desteği ile koordineli ve sistematik bir şekilde korsan yayıncılık ile mücadele etmektedir. Ancak bu etkin mücadeleye rağmen korsan yayıncılığın gerilediğini söyleyebilmek ne yazık ki mümkün değildir. Bunun en önemli nedeni korsan yayıncılığı besleyen taleptir.

Bu talep, ahlâkî değerler göz ardı edilerek bazı felsefî veya ekonomik gerekçelere dayandırılmaktadır. Bu şekilde korsan yayıncılığın masumlaştırılarak toplumun önemli bir kesimi tarafından destekleniyor olması üzerinde durup düşünmemizi gerektiren bir olgudur.

Kimlerin, hangi gerekçelerle korsanı masumlaştırdıklarına ve böylelikle korsan kitap alabildiklerine bakalım:

Öğrenciler: İlk öne sürdükleri gerekçe korsanın ucuz oluşudur. Korsan kitap alanların yüzde 45'i bu gerekçeyi öne sürmektedirler. Eğer araştırmanın yapıldığı gruba şöyle bir soru sorulsa, "Çalıntı olduğunu bildiğiniz herhangi bir malı ucuz olduğu için satın alır mısınız?" muhtemelen tamamına yakını "hayır" cevabı vereceklerdir.

Öğretmenler: Her türlü eğitim materyalinin, bedelsiz olarak kendilerine ve öğrencilerine tahsis edilmesi gerektiğine inanan öğretmen sayısı hiç de az değildir. Sınıfın perdesi, masa örtüsü için öğrencilerden para toplayarak sınıfını güzelleştiren kimi öğretmenler, iş kitaba gelince kâğıt kaleme sarılarak yayınevlerinden ücretsiz kitap talep eder, taleplerine karşılık alamadıklarında ise okuldaki fotokopi makinesiyle ihtiyaçları olan çoğaltımı yaparlar. O da yoksa öğrenciler köşedeki fotokopiciye yönlendirilir. Böyle davranan öğretmenin bulunduğu bir okuldaki öğrencilerin korsana bakışını merak edip araştırmaya gerek yoktur.



Türkiye'de Korsan Algısı

"Hiçbir durumda korsan kitap almam." diyenlerin oranı;

Genelde	Üniversite öğrencilerinde
%73	%54'e

"Aradığım kitabı bulamazsam korsan alırım."

Genelde	Üniversitelilerde
%11	%21

"Çok pahalıysa korsanını alırım."

Genelde	Üniversitelilerde
%12	%15

"Ekonomik durumum yetersiz olursa korsanını alırım."

Genelde	Üniversitelilerde
%5	%15

"Yolumun üzerindeyse korsanını alırım."

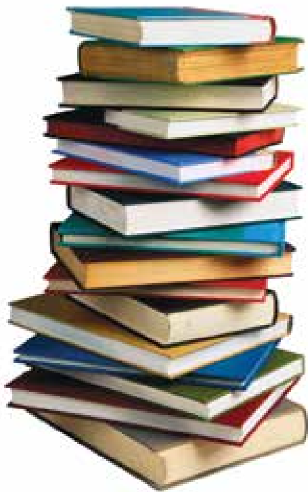
Genelde	Üniversitelilerde
%2	%6

Herhangi bir gerekçe ile korsan kitap alanların genel nüfus içindeki payının yüzde 27, üniversitelerin payının ise yüzde 46 olduğu görülüyor.

➲ **Anne-babalar:** Okula giden çocuklarının masraf kalemleri arasında yer alan kitap bütçesi genellikle ciddi rahatsızlık doğurur. "Oğlum bunun ucuzu yok mu? Kızım devlet sizin kitaplarınızı bedava vermiyor mu, bu kitap parası da ne?" şeklindeki çıkışlar doğrudan olmasa da öğrenciyi korsan yayıncıya yönlendirir. Ucuz olduktan sonra eve giren kitabın menşei de çoğu evde sorulmaz.

Bu liste (bazı) üniversite hocaları, kitapçılar, kırtasiyeciler hatta bazı hâkimler, savcılar diye bile uzatılabilir. Kimi görmezden gelerek, kimi yardımcı olma adına alıp satarak, kimi kendi öğrencilik yıllarında kendisinin de korsan materyaller kullandığını hatırlayıp sanığın aslında suçlu sayılmaması gerektiğini düşünerek korsancıya dolaylı destek vermektedirler.

Bir de işi felsefî, ideolojik hatta dinî temellere dayandıranlar vardır. "Kitaplar açık kaynak olmalı, bilgiye erişimin önünde ekonomik barajlar olmamalı... İlim paylaşılmak zorundadır, erişimi zorlaştıracak engeller konulamaz..." gibi kulağa hoş gelen bir takım yaklaşımlarla korsan kitap almayı masumlaştıranların oranı (korsan kitap alıcıları içinde) yüzde 45'dir. Tabii işi böyle bir düzleme çekmeye çalışanlar yazarın, çizerin, editörün emeklerinin gasp edilmekte olduğunu pek düşünmek istemezler. Korsana verilen zımnî destek ve gerekçeleri ayrı ve detaylı bir çalışmanın konusu olmalıdır.



Sonuç olarak korsan yayıncılığın önüne geçebilmek için en önemli üç adım:

➲ Toplumun korsan yayınlara karşı bilinçlendirilmesi, "Çalıntı mal satın alınmaz, korsan yayınlar da çalıntı ürünlerdir!" anlayışı ile her kesimde korsan yayın almamaya yönelik ahlâkî prensibin yerleştirilmesi,

➲ Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu (FSEK)'nun acilen güncellenmesi, özellikle dijital alandaki korsancılığa karşı etkin yaptırımların hayata geçirilmesi,

➲ Korsanla yapılan hukuk mücadelesinde mahkeme süreçlerinin ve özellikle yakalanan korsan ürünlerin imha süreçlerinin hızlandırılması.

Korsan yayıncılığın ekonomiye verdiği zararın parasal boyutunu hesaplayabilmek mümkün değildir. Ancak yakalanan korsan ürünlerin sayısından yola çıkarak tahminlerde bulunulabilir. Biz tahminde bulunmak yerine yakalanan korsan kitap ve muhtelif üretim teçhizatına dair bazı sayıları paylaşarak yazımızı sonlandıralım;

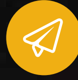
• İçişleri Bakanlığının bir soru önergesine 15.08.2013 tarihinde verdiği cevaptan anlıyoruz ki; 2008-2013 yılları arasında yurt genelinde 6 milyon 6 bin 420 adet bandrolsüz kitap ile 599 bin 156 adet usulsüz bandrollenmiş kitap ele geçirilmiştir.

• İstanbul geneline ilişkin bir başka veriye göre 01.01.2013 ile 21.10.2015 tarihleri arasında İstanbul'da ele geçirilen korsan kitap sayısı 787 bin 737 adet iken el konulan matbaa makinesi sayısı 149'dur. Ayrıca yüzbinlerce CD kartoneti, kitap kapağı, basılı forma, aydınger vb. ele geçirilmiştir.



Korsan yayına olan talep, ahlâkî değerler göz ardı edilerek bazı felsefî veya ekonomik gerekçelere dayandırılmaktadır





Alper Esen

MÜSİAD GÜRCİSTAN'DA

Gürcistan'ın Batum kentinde, yurtdışındaki 166. ofisimizin açılışını gerçekleştirdik









Gürcü işadamları ile Türk işadamlarının birlikte ticaret ve yatırım yapabilmeleri teşvik edilmelidir

Hangi sektörlere yatırım yapılmalı?

Gürcüler, Türkiye'den gelen işadamlarına sıcak bakıyorlar. Gürcistan'da öncelikle tarım yatırımı çok önemli. Bu bağlamda tarım yatırımı yapmak isteyen üyelerimize ve Türkiye işadamlarına Gürcistan'a gitmelerini öneriyorum. Bu ülke tarımın yanı sıra gıda, turizm yatırımları için de çok uygun. Unutmayın orada size her türlü konuda yardımı olabilecek bir MÜSİAD var. Gürcistan, konumu itibarıyla aynı zamanda ciddi bir lojistik merkezidir ve bu bakımdan MÜSİAD'ın önem verdiği ülkelerden biridir.



ÜSİAD olarak, Gürcistan'a ilk ziyaretimizi 2014 yılının Ekim ayında gerçekleştirdik. Gürcistan gezimizi Karadenizli işadamlarının bulunduğu 12 kişilik bir heyetle yapmıştık.

İki günlük bu ziyaretle birlikte işadamlarımızla Gürcistan'da nasıl bir teşkilatlanma kuracağımızı ve amaçlarımızın ne olduğunu belirlemek adına fikir alışverişlerinde bulunduk. Bizim burada teşkilatlanma fikrimizi duyan birçok işadamı bu oluşumun içerisinde yer almak istediler. Mustafa Okutan başkanlığında 25 kişilik bir ekip oluşturduk ve teşkilatlanma çalışmalarımızı hızlandırdık.

Genel merkezimizin tüzüğü ve Gürcistan'da sivil toplum kuruluşu kurmak için gerekli olan şartları yerine getirdik, gerekli değişiklikleri yaptık. Bunun akabinde de MÜSİAD'ın ana felsefesi ve kuruluş tüzüğüne uygun olacak şekilde tüzüğümüzü hazırladık, kuruluş işlemlerine başladık. Kuruluş sürecinde yaklaşık 11 ayda beş altı defa Gürcistan'a gidildi ve toplantılar yapıldı. Ekiplerle konuşuldu, gerekli uyarlamalar, düzenlemeler yapıldı ve üyelerimizin motivasyonu sağlandı.

Gürcistan Ofisimizi Açtık

1 Ekim sabahı Trabzon'a uçtuk. Trabzon'dan sonra Gürcistan tarafına geçtik. Yarım saatlik bir mesafe daha kat ettikten sonra otelimize ulaştık. Daha sonra Gürcistan ofisimize giderek açılışımızı gerçekleştirdik. Açılışta Acara Özerk bölgesi meclis başkanının, milletvekillerinin, önemli Gürcü ticaret adamlarının ve Türk olup orada ticaret yapan Türk işadamlarının bulunduğu yaklaşık 80 kişi katılım sağladı. Açılışımıza ayrıca Genel Merkezimizin yanı sıra yurtiçinden Ankara, Sinop, Samsun, Çorum, Tokat, Adana, Iğdır, Rize ve Trabzon şubelerimizin başkan, başkan yardımcıları ve üyeleri olmak üzere ciddi bir ekip katıldı. Güzel geçen açılışımızın ardından ofis binamız gezildi. Sonra da Genel Başkanımızın önderliğinde MÜSİAD Gürcistan Başkanı ve yönetim kurulu ile yönetim kurulu toplantımızı gerçekleştirdik. Genel Başkanımız Nail Olpak yaptığı konuşmada MÜSİAD şubelerinin çalışma esasları ve yönetimiyle ilgili bilgileri paylaştı.

Açılışın ardından ise Gürcistan Şubemiz tarafından organize edilen gala yemeğine geçildi. Leogrand Otel'de gerçekleştirdiğimiz gala yemeğine de Genel Başkanımız Nail Olpak, İkinci







Dönem Genel Başkanımız Ali Bayramoğlu, Türkiye'nin Batum Başkonsolosu Yasin Temizkan, Gürcistan Acara Özerk Cumhuriyeti Meclis Başkanı Avtandil Beridze, milletvekili Ali Mamadov ile yurtiçinden ve yurtdışından şube başkanlarımız ve davetliler katıldı. Genel Başkanımız burada yaptığı konuşmada ise Gürcü işadamları ile Türk işadamlarının birlikte ticaret ve yatırım yapabilmelerini teşvik etmenin önemine değindi.

Batum, güney ilçelerimizi anımsatıyor Sıra Batum'u tanımaya geldi. Turistik bir şehir olan Batum, güneyde yer alan illerimizden Marmaris, Fethiye, Alanya ve Kemer'i andıran bir yapı üzerine kurulmuş güzel bir tatil yöresi. Batum, Soçi ile beraber Sovyetler Birliği döneminden kalan önemli iki turizm merkezinden biri. Bu bölge, ciddi turizm yatırımlarıyla donanmış. Burada mayıs ayından eylül ayına kadar olan 5 aylık süreçte turizm faaliyetleri önemli oranda dolu geçiyor. Batum'un kendi içerisinde ciddi turizm yatırımları da var. Öyle ki dünyaca tanınmış önemli otel markaları Batum'da yer almış.

Batum'da İtalyan Merkezi denilen bir alan var. Burası, bazı geceler canlı müzik yapılan, çevresinde güzel kafe ve restoranların olduğu kapalı kare bir alan. Biraz orada vakit geçirdik. Daha sonra da Gürcistan Botanik Bahçesi'ne gittik. Burası da yüzlerce dönüm araziye yapılmış doğal bitki örtüsü halini almış, denizin hemen kıyısında ve dünyanın her tarafından getirilen ağaç ve bitki örtüleriyle kaplanmış doğal botanik bahçesi. Bu yer, Çariçe zamanında oranın toprağının verimliliği, havanın uygunluğu ve yağış oranının uygunluğu ile tespit edilmiş. Öyle ki bu botanik bahçesinin inşası 200 sene evvel başlamış.

Burada çok güzel ve enteresan görüntülerle karşılaştık. Yürürken bir tarafta tropikal ağaçlarını bir yanda sekoya ağaçlarını hemen yanında ise mandalina ağaçlarını görebiliyorsunuz. Bu durum toprağın, havanın ve yağmurun ortak verimliliğinden kaynaklanıyor. Orada biraz dolaştık, fotoğraflar çekildik. Daha sonra da cuma namazını Batum'da bulunan tarihi bir Osmanlı Camii'nde eda ettik. 150 senelik olan bu yapı, Batum'da bulunan tek cami olma özelliği taşıyor. Hem Gürcü hem Türk Müslümanlarla birlikte Cuma namazını kıldıktan sonra tekrar ülkemize geri döndük. İnşallah bir de Tiflis'te şube açmayı planlıyoruz.

Batum, güneyde yer alan illerimizden Marmaris, Fethiye, Alanya ve Kemeri andıran bir yapı üzerine kurulmuş güzel bir tatil yöresi



KİTAP



ATEŞTEN GÖMLEK

Halide Edib Adıvar
Can Yayınları, 256 sayfa

Ateşten Gömlek, cepheden, romanda anlatılan kişilerle omuz omuza yaşamış birinden gelen bir yapıt. Kurtuluş Savaşı'nın ateşten gömleğinin içinden çıkmış bir roman. Halide Edib Adıvar, her birini yakından tanıdığı roman kişilerini, yani silah arkadaşlarını içtenlikle, çağına ve yaşanan acı olaylara sorumlulukla tanıklık ederek anlatıyor. Bağımsızlık savaşımızı bütün gerçekliği ve canlılığıyla anlatan belki de en önemli roman, Ateşten Gömlek. İhtilal ve isyan günlerinden beri koza, kurt, kelebek devirleri tetkik edilen mahlûkat gibi Sakarya silâh arkadaşlarımın "Ateşten Gömlek"te birkaç solgun aksini İstanbul, ihtilal ve ordu günlerinden alıp kâğıt üstüne koymaya çalıştım. İstediğim gibi olmadığı için silâh arkadaşlarımdan af dilemek isterdim. Bize onlar ilham ettiler.



OSMANLI PADİŞÂHLARININ HAREMEYN HİZMETLERİ

Muhammed el-Emin el-Mekkî
Çamlıca Basım Yayın , 160 sayfa

Osmanlı sultanlarının bütün İslam şehirlerinde sayılamayacak derecede hadsiz hesapsız cami, mescit, medrese, tekke, imâret, mektep, çeşme, köprü, büyük binâlar gibi meşhur eserleri ve büyük iyilikleri herkesin mâlûmu olduğundan, bütün acziyetimle birlikte yalnız Haremeyn-i Şerîfeyn'deki eserleri ve binâları İslâm aleminin nazarlarına arzetmek arzusuyla bu küçük târihçeyi hazırladım. İfâdede kusurum görüleceği tabîîdir. Lakin hüsn-i niyetime bahşolunmasını muhterem okuyucularımdan rica ederim.



ULUSLARIN DÜŞÜŞÜ

James Robinson, Daron Acemoğlu
Doğan Kitap, 496 sayfa

Ulusların Düşüşü, tarih boyunca ulusların, özellikle de birbirine benzeyen ulusların ekonomik ve politik gelişmeleri arasında neden büyük farklılıklar olduğuna dair bir tartışma yürütüyor. Yazarlar kısaca "Neden bazı ülkeler zenginken bazıları yoksuldur?" şeklinde bir soru ortaya atıp, köleci toplumlar, feodalizm, sömürgecilik, kapitalizm ve sosyalizm uygulamaları arasında ilginç ve çok öğretici bir yolculuğa çıkıyorlar.